KARİYER İÇİN HAYAT FEDA ETME SANATI

BEYAZ YALAKA

SARP MOGAN

okuyan us

Başlarken...

Ona diyorum ki: "Hâlâ vakit var. Çekip gidebilirsin bu şehirden."

Çünkü sürekli şikâyet ediyor İstanbul'dan. Henüz otuz altı yaşında ve şimdiden bu şehrin karmaşasından, yoruculuğundan bezmiş durumda.

Ama, "Hayır," diyor bana. "Yıllarca okudum, çalıştım, çabaladım, şimdi nasıl bırakıp gideyim?!"

"Peki amacın ne?" diye soruyorum.

O sırada İstanbul'un en lüks semtlerinden biri olan Etiler'de arabayla ilerliyoruz. Sol eliyle direksiyonu tutarken, boşta olan sağ eliyle camdan dışarıyı gösteriyor. Gösterdiği yer, ülkenin belki de en pahalı apartman dairelerinden oluşan bir site. Bu sitede iki odalı bir evin aylık kirası 5 bin doların üzerinde.

"İşte burada oturmaya başladığım gün kendimi başarmış sayacağım," diyor.

Araba kullanırken güvenli olsun diye pipetle içiyor kaynar sıcaklıktaki kahvesini. Karton bardağını sıkıştırdığı bacaklarının arasından eline alıp pipeti yeniden dudaklarına götürüyor. Sağ ön koltukta oturuyorum ve dönüp ona baktığım açıdan bana bu hali, çişini tutamadığı için altına bez bağlanan ve eğilemediği için pipetle su içen bir moruk gibi görünüyor.

Aval aval suratına bakıyorum. Sonra salyam akmasın diye ağzımı kapatıp ben de karton bardaktaki kahvemden bir yudum alıyorum. Gösterdiği siteye bakıyorum, üzerinden başarı'nın tanımını yaptığı siteye...

Oysa şu anda oturduğu evi de aynı cadde üzerinde, dört odalı ve kirası aylık 2000 TL olan, gayet güzel bir ev.

Önümüzdeki yıllar boyunca patronlarının ve yöneticilerinin kıçını yalayarak iki blok ileri gitmeyi hedefliyor. Hayatının en güzel yıllarını yalan dolan, hırgür ve kahpeliklerle geçirip kariyerinde yükselmek istiyor.

Ne için?

Yirmi senenin sonunda şu anda oturduğu ev ile aynı cadde üzerinde ve sadece yüz metre ilerdeki siteye geçmek için.

Kahvemden bir yudum daha alırken gözüm karton bardağın üzerindeki "dikkat, sıcak içecek" yazısına takılıyor. Çok akıllıca. Böylece kahveyi üzerimize döküp ağır derecede haşlandığımızda kahveciyi dava edemiyoruz ve adamlar hiçbir sorumluluk altına girmiyor.

"Biz onları uyardık!"

Bu ne muhteşem bir müşteri odaklılıktır böyle. Bu ne muazzam bir tüketici dostluğudur. Haşlanırsan sorumlusu sensin ha, ona göre. Bu kadar seviyoruz, uyarıyoruz seni işte. Daha ne olsun?

"Güzel bir site değil mi? Düşünsene, tam sekiz tane havuzu var. Spor salonları falan, içerde yok yok senin anlayacağın," diyor arkadaşım.

Ellerim titremeye başlıyor...

Lanet olsun, yine aynı şey oluyor işte! Ne zaman böyle isyan ettiğim bir şey duysam veya beni öfkelendiren bir olaya tanık olsam, önce ellerim titremeye başlıyor, sonra gözlerim kararıyor. Gerçek hayattan bir anda kopuveriyorum ve olayın devamını zihnimde yaşamaya başlıyorum.

Arkadaşımın suratına bakıyorum. Elimdeki karton bardağın kapağını açıp içindeki kaynar kahveyi tam da hayalarının üzerine boşaltıyorum. "Madem kariyer yapacaksın, artık bunlara ihtiyacın yok!" diyorum. Haykırmaya başlıyor.

Bacakları ve hayaları haşlanan biri araba sürerken ne tepki verir, böylece öğrenmiş oluyorum. Arabanın kontrolünü yitiriyor ve bir trafik ışığına bindiriyoruz. Bu sırada arabanın kırılmış dikiz aynasında kendimi gördüğümde suratımın Bruce Willis'e dönüştüğünü fark ediyorum. Yine zihnimde Bruce Willis olmuşum! Gözkapaklarımı hızla kapatıp açarak kendime geliyorum. Arabadayım. Arkadaşımın eli hâlâ havada ve bana o pahalı siteyi gösteriyor. Kolunun altından yayılan ter kokusunu içime çekmemeye çalışarak, "Evet harika bir siteymiş gerçekten de," diyorum.

Gösterdiği siteye bakmıyorum aslında. Çünkü gözüm, kaldırımda koşu yapan genç kızın siyah tayt altına giydiği küçücük pembe tangasıyla ikiye böldüğü küçük kıçına takılıyor. O sırada kaldırımda bir puset içinde torununu gezdiren seksen yaşlarındaki düzgün giyimli beyaz saçlı adam da, top gibi yuvarlak pembe tangalı bu kıça bakıyor. Sonra birden yaşlı adamla göz göze geliyoruz ve torunu

yaşındaki kızın kıçına baktığını kimsenin görmediğini sanan dede hızla kafasını pusete çevirip torununun örtüsünü düzeltiyor gibi yapıyor.

Ben de mahcup olup arabadaki arkadaşıma odaklanıyorum yeniden. "Başarı" dediği şeyi düşünüyorum.

Başarı, Etiler'de bir siteymiş.

Ne Vizyon ama!

Bu adam Türkiye'nin sözde en iyi liselerinden birinden mezun olmuş, en iyi üniversitelerinden birine gitmiş ve Amerika'da MBA mastırı yapmış biri.

Sistemin "başarılı" bir ürünü.

Sistem, kocaman bir üzüm bahçesi: Asmalarla dolu. Özel mineral ve hormonlar sayesinde, bir asma dalında normalde yetişebileceğinden çok daha fazla sayıda ve sulu üzüm üretiliyor. Tarım ilaçlarıyla aykırı otların ve istenmeyen haşerelerin üremesine izin verilmiyor.

Sadece üzüm.

İstediğimiz renkte ve çapta, boyda ve tatta. Genetik teknolojisi sayesinde üzümler daha olmadan biliyoruz renklerini, çaplarını, boylarını ve hatta tatlarını.

Ama sistemin tüm kimyasal silahlarına inat, ara sıra yine de bir bokböceği yürüyüveriyor o asmaların arasında.

Asmaların arasında yürüyen bir bokböceği gibi hissediyorum kendimi.

Hayır. Artık hayal yok. Kendine hâkim ol, diyorum.

Bütün üzüm taneleri birbirine benziyor. Binlercesi. Aynı asmanın ürünleri.

Bir üzüm, tek bir üzüm olarak hiçbir halta yaramaz. Tek bir üzüm ile karnını doyuramazsın. Yemekten sonra yenecek bir tatlı olamayacak kadar küçüktür tek bir üzüm. Suyu birkaç damladır, içip susuzluğunu da gideremezsin. Ama binlercesini bir araya getirerek çıplak ayaklarınla ezip şarap yapabilirsin. Bu sayede üzümler bir halta benzerler. Yoksa milyonlarca üzüm içinden o, sadece, bir üzümdür.

Sistem.

Kocaman bir asma bahçesi.

Arkadaşımın üzüm yeşili gözlerine bakıyorum: Gözlerinde o malum sitenin yansıması var.
Artık hayal yok, diyorum. Tamam, belki Bruce Willis değilsin, ama bir bokböceği de değilsin, sakin ol, diyorum kendime.

***

Peki dostum, senin hedefin ne?
Etiler'de bir kümese ayda 5 bin dolar vermek gibi somut bir şey midir hedefin, yoksa henüz belli bir tanımlama yapmadın mı?
Kitapçıların iş ve ekonomi yönetimi reyonlarından seçeceğin bir kitapla kendine bir hedef belirleyemezsin. Zaten "kişisel gelişim" tadındaki bu kitapları okuyarak kendi içindeki ferçeği keşfedip varabileceğin hiçbir hedef de yoktur.
Senden önce, seninle aynı yola çıkmaya karar verip o yolculuğun herhangi bir kesitini seninle paylaşan birinden öğreneceğin şey, olsa olsa, o adamın yaşadığı deneyimdir. Bir başkası tarafından keşfedilmiş ve geçilmiş bir yoldan geçerek zengin ve başarılı olan ikinci bir şahsiyet daha olabilir mi sence?
Olsaydı dünyada sekiz tane Microsoft, on beş tane Google, yirmi tane Facebook, kırk sekiz tane Levi's olmaz mıydı?
Halbuki İbrahim Tatlıses'ten bile bir tane var.
Hatta dünyanın ilk dolar milyoneri olarak tarihe geçen Rockefeller ne der biliyor musun:
"Başarılı olmanın yolu, başkalarının bildiği klişe yolları terk edip daha önce denenmemiş yollardan geçmektir."
Sıkıyorsa!
Kişisel gelişim kitapları sayesinde çok başarılı olup para kazanmış birileri varsa, onlar da bu kitapların yazarlarıdır: Kitaplarını size satıp iyi bir gelir elde etmişlerdir.
Eğer bu kitaplar sayesinde elde edilmiş herhangi bir "kişisel gelişim" varsa, onu elde eden de aynı kişidir: Bir kitap yazmak için hayatında ilk defa kafa patlatmış, bir yayınevine bunu yayımlatmak için kırktakla atmıştır. İşte kişisel gelişim diye buna derim ben!
Bundan seneler evvel, "iş yönetimi" ve "kişisel gelişim" alanlarında kitapları olan ve kitapları da gerçekten çok satan bir büyüğüm bana akıl verirken şöyle demişti:

"Bak genç adam, şimdi on dokuz yaşındasın. Diyelim ki küçük bir sermayen var, mesela 100 bin dolar. Bunu yirmi senede 50 milyon dolar yapabilirsin. Sihirli kelime 'girişimciliktir' aslanım."

İyi ama on dokuz yaşındayken cebimde 100 bin dolarım mı vardı benim? Türkiye'de kaç kişinin on dokuz yaşında 100 bin doları vardır?

Onu dinlerken, "Vay be ne muhteşem fikirler bunlar, ben de böyle yapıp köşeyi döneceğim..." diye hayaller kurmuştum. Oysa şimdi hatırlıyorum da, cebimde sadece beni Kızılay'dan Bahçelievler'e götürecek tek kullanımlık Ankaray metro kartı ve bugünkü hesapla yirmi beş, otuz dolar kadar bir para vardı.

Zaten param yoksa senin öğüdünü neyleyim?
Zaten param varsa senin öğüdünü neyleyim?

Bu kişisel gelişim safsatalarını unut gitsin! Tekrar soruyorum genç dostum, senin hedefin nedir?

"Yıllarca okudum, şimdi bir iş bulma zamanı," diyorsan...

"Senelerdir çalışıyorum, artık kariyerimde yeni bir atılım yapma ve yükselme zamanı," diyorsan...

Sana da o gün o arabada arkadaşıma söylediklerimi söyleyeceğim:

En azından bir kere daha düşün. Hâlâ vakit varken.

Düşündüm ve eminim mi diyorsun?

"Bir gün, zirvelere tırmanıp çok yüksek maaşlar alan profesyonel bir yönetici olacağım!"

Sonunda bulacağın şey ne olursa olsun, zamanla seni neye dönüştürecek olursa olsun, tüm olasılıkları göze alarak bu yolda yürümeye kararlı mısın?

O zaman okumaya devam et dostum...

Gel maceramıza başlayalım...

Oku!

İncil'in ilk cümlesi, "Önce SÖZ vardı"dır.

Kuran'ın ilk cümlesi ise "Oku!"

Yani Hıristiyanlık sana sözü, kelamı, kelimeyi verir ve onunla ne yapacağına karışmaz. "Al sana söz," der.

İslam ise sana sözü, kelamı, kelimeyi verir ve onunla ne yapacağını da tarif eder. "Al bu sözü ve oku," der. Hatta kutsal kitabın yanında hadis, sünnet, icma, kıyas gibi birçok fıkıh kurumuyla o sözü nasıl okuyacağına kadar detaylıca sana anlatır.

Belki de bu yüzden Müslümanlar asırlarca kendilerine öğretilen şablonlara uymaya çalışırken, Batılı Hıristiyan kültürünün bireyleri, ellerindeki "söz" ile ne yapacaklarını kendileri keşfedip Rönesans ve Reformu gerçekleştirmişlerdir.

Oysa ki *Kuran*'ın takip eden ilk cümlelerinde özgürlüğün formülü de verilir:

"Seni bir BİREY olarak yarattık."

Bildiğin, anladığın, algıladığın ve yorumladığın gibi yaşamakta özgürsün. Çünkü Tanrı seni özgür bir birey olarak yaratmıştır. Özgür ol ki, O'nun yolunda yürümeyi kendi iradenle tercih et ve hür iraden O'na itaat edip cennete gitmeni sağlasın. Tanrı'nın sistemi budur. Çünkü Tanrı demokrattır.

Ama Tanrı'nın bize daha doğarken bahşettiği en büyük lütuf olan "özgürlük" ve "hür irade" kavramlarını sulandırıp elimizden alan anasının gözü tipler, tarih boyunca hep var olmuştur. Ve elbette köle insanları da görürüz tarihin her çağında.

İçinde yaşadığımız buçağda sen artık özgürlüğünü elde etmiş bir bireysin.

Birey. Bir "rey" Seçme ve rey verme hakkı olan bir "Hür İnsan."

Ama "rey"ini "kariyer yapmak" adı verilen modern kölelikten yana kullanmak ve bu özgürlüğünü yaklaşık otuz beş yıl birilerine kiralayıp biraz para, konum, itibar ve statü kazanmak istiyorsun.

Kendini doğru pazarlayabilirsen, çok para eder özgürlük. Bakirdir çünkü, eski zamanlarda bakire bir kızın bekareti gibi, çok değerlidir.

İnsanlık son elli yıldır köleliği en azından kavramsal olarak bitirdi. Oysa tarihin hiçbir döneminde çalışmak ve çalışan olmak arzusu, son elli yılki kadar popüler ve "tercih edilen" bir şey olmadı.

Bu işte bir terslik yok mu sence?

Tanrı'nın doğarken bahşettiği özgürlüğü bazı efendiler tarafından elinden alınan insanoğlu, yüz yıllar boyunca sopa ve kırbaç zoruyla köle olarak çalıştırıldıktan sonra, asırlar boyu giriştiği savaşların ve mücadelelerin sonunda özgürlüğünü tekrar elde etmiş ve nihayetinde yeniden birey olabilmişti.

Şimdi sıraya girmek, üstelik birkaç sıra öne geçmek için araya tanıdıklar koyarak, birbirimize çelmeler takarak kendi ayaklarımızla koşa koşa gidiyoruz köle olmaya.

Çalışacağın muhtemel ilk ofisi canlandırıyorum gözümde:

Beyaz floresan ışığın aydınlattığı gri duvarlar ve artık sararmaya yüz tutmuş beyaz bir ofis masası.

Kim bilir kaç kıçtan artmış yağlı bir ofis koltuğu.

Senden bir süre Önce işten ayrılan veya terfi eden bir çalışanın eski bilgisayarı...

Klavyende önceki dönemlerden kalma çay kahve lekeleri...

Güzel günler göreceksin çocuğum.

Motorları maviliklere süreceksin.

"Biliyorum, görüyorum ve hala kararlıyım," mı diyorsun?

Hadi devam edelim o zaman yolumuza.

İçinde yaşadığımız bu çağda sen artık özgürlüğünü elde etmiş bir bireysin. Birey. Bir "rey." Seçme ve rey verme hakkı olan bir

Şöyle eline yüzüne, tipine bir çekidüzen verelim, ne dersin?

İmaj

Yıllar önce bir içecek firması şöyle bir sloganla yola çıkmıştı:

"İmaj hiçbir şeydir, susuzluk her şey!"

Ne büyük yalan!

İmaj her şeydir arkadaşım.

Her şey imajdır.

Sana belki de verebileceğim en önemli tavsiye budur. Okuduğun bu kitaptan tek kazanımın "imajın önemi" bile olsa, bu kitabın yazarı kendini başarılı hissedecektir.

Her Allah'ın günü televizyonda boy gösteren şarkıcılar bu konuma, ülkedeki en iyi şarkıcılar onlar olduğu için mi geldiler?

Her yıl seçilen güzellik kraliçeleri, gerçekten ülkenin en güzel kızları mı?

David Beckham halen dünyanın en çok para kazanan futbolcularından biridir. Peki dünyanın en iyi futbolcusu da yine 38 yaşındaki Beckham mıdır?

Bu soruların yüzlercesini sorabilirsin kendine. Ve hepsine de "hayır" cevabı verdiğini göreceksin.

Hatta şu anda çalıştığın şirketin genel müdürünü düşün. İçinizde en iyisi o muydu? Şirket içinde veya dışında, ondan daha iyi olduğu halde onun oturduğu koltuğu rüyasında bile göremeyen yöneticiler yok mudur?

Vardır.

Çünkü iş hayatı bir "şekil" ve "duruş"tan ibarettir. Kariyer yapmak bir "en iyi olma sanatı" değildir. Bir "en iyi gibi gözükebilme sanatıdır."

Türkiye'nin starı, Beyoğlu'ndaki bir rock barda muhteşem sahne performansıyla dört saat boyunca çatır çatır şarkı söyleyen o genç değil de, ikinci şarkıya gelmeden sesi çatlayan mıymıntı herif olmuştur. Kimse bardaki çocuğun ismini dahi bilmezken, bu karga sesli adamın Twitter'da milyonlarca takipçisi vardır.

Ambalaj... Ürün konumlandırma... Ürün tutundurma...

Hedef kitleye her türlü taktikle taarruz...

4P, 55, 6 Sigma...

Aklına ne kadar karın ağrısı pazarlama ve üretim felsefesi geliyorsa...

Bir şirketin ürün ve hizmetlerini pazarlamaya başlamadan önce kendini pazarlamalısın. Hem de yıllarca sana öğretilen tüm pazarlama ve tutundurma taktikleriyle. Şirket içinde arkadaşların ve yöneticilerinle ilişkilerinde, dışarıda ise diğer firmalar ve müşterilerle olan ilişkilerinde her zaman ve her daim başarılı bir ambalaja sahip olmalısın. Bu ambalaj senin kendini doğru pazarlamanı ve en yüksek değere satmanı sağlayacaktır.

Peki iş hayatındaki ambalajın olan "imaj" neleri kapsar?

1. Prezentabl dış görünüş
2. Etkileyici özgeçmiş
3. Hesaplanmış tavır ve davranışlar

Sen artık sen değilsin. Sen artık bir ürünsün. Kendini bir ürün gibi görmezsen kariyer yapmayı unut gitsin. Kariyer yapmak, asla ve asla kendin olmamak demektir. Bir roldür. Bir markalaşma, pazarlama ve halkla ilişkiler çalışmasıdır.

Üzülme. Yaz tatilinde anneannenin yazlığmda kayısı marmelatlı katmer yerken, ayağında parmak arası terliğinle kendin olabilirsin.

Yılda beş altı gün için ama, daha fazla değil.

Kalan 360 gün bize lazımsın.

Dış Görünüş

Dış görünüş hakkında biraz fikir sahibi olmak istersen, İstanbul'un plazaları ve gökdelenleriyle ünlü iş merkezlerinden birinde iyi bir restoran seçip öğle yemeği saatlerinde oralarda takılabilirsin. Burada göreceğin insanlar ilk bakışta sana şık ve bakımlı geleceklerdir. Gerçekten de bazılarının dış görünüş konusunda başarılı olduklarını söylemeliyim.

Buradaki anahtar kelime "başarılı"dır.

Madem kariyer yapıyorsun, o zaman sızlanmayı veya direnmeyi kesip bazı şablonlara harfiyen uymak zorundasın. İçinden geldiği gibi giyinip saç kestirme konusunu, içinden geldiği gibi yaşamaktan vazgeçip kariyer yapmaya karar verdiğin gün düşünecektin.

Korkma, şablonumuz basit.

Öncelikle fit bir görünümün olmak zorunda. Göbeğinle de kariyer yapabilirsin ama senin hedefin bir departmanda şef olmak falan değil ki, en tepelere oynamak. En önemli kural, bel bölgesinde yağlanma olmamalı.

Tannrım ne kadar terbiyeliyim... Göbeği salmayacaksın arkadaşım. Hele yanlarda "aşk tutacakları" varsa, hemen mekik ve twist hareketlerine başlamak için "marka" bir spor salonuna yazılmalısın.

O salonu da nerededir diye çok aramana gerek yok. Öğle yemeği saatlerinde rastladığın şık plaza çocuklarını takip edersen, o civarlarda takıldıkları bir salon muhakkak bulacaksın.

Öyle her salona gidemezsin. Gittiğin salon da, süpermarket de, sinema da marka olacak.

Neden?

Çünkü gittiğin mekânlarda daima senin yolunda yürüyenlerle veya bir zamanlar yürüyüp yükselmiş adamlarla karşılaşacaksın. Bu iş harici ortamlar, çevre edinip bu çevreyi menfaatlerin için kullanabileceğin eşsiz yerlerdir.

İş hayatında en tepelere süratle yükselmenin yolunun hâlâ "başarılı olmak"tan geçtiğini zannediyorsan, sana tavsiyem, yüzüne soğuk bir su çarpıp kitabın başına dönmendir.

Işıltılı harfler ve büyük bir K harfiyle yazılan "Kariyer" dünyasında kısa sürede en tepelere tırmanabilmenin yolu, doğru zamanda doğru yerde olup doğru kıçları öpmekten geçer. Hepsi bu.

Sen böyle bir taraflarını yırtıp kendine ortamlar yaratmaya ve güçlü bir lobiye kapağı atmaya uğraşırken bir de bakmışsın, piçin biri elini kolunu sallaya sallaya şirketten içeri girivermiş ve yıllardır peşinde koştuğun ne kadar mevki makam varsa hepsini kısa sürede elde etmiş.

İşte hep aklında tutman gereken bir insan grubu.

Bunlar, zaten bir şekilde "ayrıcalıklı" doğan adamlardır. Adamın babası patronun veya genel müdürün eşi dostudur veya aralarında bir çıkar ilişkisi vardır. Sen yıllarca çalışır didinirsin ama bu adam altı ayda senin üç yılda alamadığın yolu alır. Ardından öylece bakakalırsın.

Hırslanıp üzülmene gerek yok. Bu, değiştirebileceğin bir şey değildir.

Norveç'te bir seyahatteyken geri zekâlılar için yazılmış ve kapağı da sanki bir "Kutsal Kitap"mış gibi tasarlanmış Norveççe bir kişisel gelişim kitabı geçiyor elime. Norveçli arkadaşım çevirerek okuyor orada yazan eski bir duayı:

Tanrım,
Bana değiştirebileceğim şeyleri değiştirme cesareti,
Değiştiremeyeceğim şeyleri kabullenme gücü,
Ve ikisi arasındaki farkı anlama yeteneği ver.

Kitap Norveççe olmasa okuyacağım, çok merak ediyorum. Ama kapağından anlaşıldığı kadarıyla okumaya da pek gerek yok, mesaj belli. Okuyucu kitabı aldığında sanki ellerinde ilahi bir eseri tutuyormuş gibi hissetmesi amaçlanmış. Böylece kitabın içindeki boş ve bir halta yaramayan mesajlara da ciddi bir hava verilmeye çalışılmış. Ha, bunu yiyecek bir Hıristiyan var mıdır dersen, kitap Norveç'te "bestseller" olmuş, söyleyeyim.

Şiirsel bir pazarlama çalışması.

Ürün konumlandırmanın zirvesi.

Eh, neticede kitap bir üründür artık. Asırlardır en ticari sanat dalı resimdi. Resim alınır, satılır, koleksiyonu yapılır, el değiştirir ve üzerinden milyonlarca dolar kâr elde edilirdi. Bundan böyle en ticari sanat dalı edebiyattır veya başka bir deyişle "kitaptır" bilesin. Bugün dünyada en sıradan sokak ressamından en büyük ressamlara kadar hepsinin eserlerinin bir yılda yarattığı ticari hacim, dünya kitap piyasasının bir yılda yarattığı ticari hacmin yüzde biri bile değildir.

Edebiyat ticari bir maldır artık. Kitaplar mallaştıkça okurları da mallaşmıştır.

Oysa bu "Kutsal Kitap" görünümlü kişisel gelişim kitabı fikri de daha önce dünyanın çeşitli ülkelerinde uygulanmıştı. Norveçli arkadaşım, kitabın kapağını çevirirken içeriğinin aslında çok güzel olduğunu söylüyor. Kitabın kapağı özgün bir fikir olmadığı gibi, içeriğinde de alıntılar var anlaşılan. Çünkü bu duayı yıllar önce aldığım başka bir kişisel gelişim kitabında daha okuduğumu hatırlıyorum.

(Kişisel gelişim kitaplarına bir ton laf sayıp şimdi bu alıntıyı yapmak da bana kapak olsun artık, napalım. Ama inan ki felsefe kitabı diye satın almıştım o kitabı [sonuna kadar inkâr!], ne bileyim kişisel gelişim kitabı olduğunu. Vallahi bak.)

Tamam tamam. Her insan hayatının bir döneminde gaflete düşüp hayatın anlamını öğreneceğini zannederek bu kitaplara üç beş kuruş harcar. Çünkü bu kitapların isimleri, dışarıdan bakan birine çok cezbedici ve işe yarar bilgilerle dolu gibi gözüken isimlerdir.

Neden mi?

Çünkü bu isimleri pazarlamacılar seçmiştir!

(Ne demiştik: "İmaj" her şeydir!)

"Hayatınızda Devrim Yapın"

"Bir Dilek Tutun ve O Gerçek Olsun"

"İçinizdeki Patronu Uyandırın"

"İnsanları İkna Etmenin Formülleri"

"Herkese Her İstediğinizi Yaptırın"

"Yönetmek Sanatı"

"Kendini Pazarla"

"İş Hayatında Yükselmek"

"30 Derste Girişimcilik"

"Büyük Düşünün"

"Okulda Öğretilmeyen ve Başarıya Götüren 100 Kural"
"Beden Dili"
"Yüreğinin Götürdüğü Yere Git"
İsme bak. Yüreğinin götürdüğü yere git.
Vay be.
Bir pazarlamacı daha. Çok iyi gerçekten.
Üniversitede okuduğum yıllarda hep malum bir organımın doğrultusunda giderdim. Çünkü maalesef lise yıllarında fazlaca ortam bulup gidememiştim. Gayet de güzel günlerdi üniversite dönemi.
Sonra iş hayatı başladı ve çok paralar kazandım. Bu sefer de midemin götürdüğü yere gitmeye başladım. Çünkü üniversite yıllarında da maalesef buna gidememiştim.
Sana tavsiyem, yüreğini falan dinleme. Yürek dediğin şeyin bir organ olup olmadığı bile tartışmalı. Türkçeden başka bir dilde de karşılığı olduğunu sanmıyorum. Karşılığı, "kalp" değildir; İngilizcedeki "heart" da değildir. Manevi varlığı olan bir organ. Daha ziyade büyük ve güya çok erdemli duyguları ifade etmek için kullanılır. Aşk gibi, cesaret gibi...
Bir adamın aşkı veya cesareti büyükse, bunu "yürek" ile ifade eder. Bizim gibi üçüncü dünya ülkelerine uygun, ciğeri beş para etmez insanlar ve davalar için kendini feda etme duygusu içeren alaturka bir tabir.
Ne idüğü belirsiz ve tanımsız bir "yüreğin" peşinden gideceğine, gayet somut ve ele gelir bir organının doğrultusunda git. Vallahi daha güzel bir hayatın olur. Güçten düştüğün yıllarda da mideni takip edersin.
Oh mis!
İstediğini "yapmak," sonra istediğini yemek; bundan âlâ ne var hayatta?
Güzel günler görürsün çocuğum.
Güneşli günler...
Motorları maviliklere sürersin...
Tekrar ediyorum: Kişisel gelişim safsatasına inanma. Bunlar "kapak" kitaplarıdır. Bir halta yarayan tek cümleleri zaten kapaklarında yazan cümlelerdir, o kadar. Kapak sayesinde bir güzel "imaj" yapmış ve kitabı sana çakmışlardır.

Dolayısıyla biz imajı konuşmaya devam edelim.

***

Kılık kıyafet çok önemlidir. Hem de çok.

Madem ki kendini bir mal olarak pazarlıyorsun, ambalajına dikkat edeceksin.

Bu bölümde kadınlara bir tavsiyede bulunamayacağım, çünkü onlar neyi nerde giyeceklerini hepimizden iyi bilirler. Sözüm erkeklere olacak.

Bugünlerde nedense hem iş hayatında hem de hafta sonu kıyafetlerinde dar ve vücuda oturan kesimler gözde. Dar kesim bir gömlek, dar kesim koyu renk takım elbiseler. Dar derken, aman streç gibi yapışmasın. Uygun bir kravat, ki şu aralar o da "dar" olabilir. Ve pahalı, markalı, kocaman bir kol saati uygun olacaktır.

"Kol saatine ihtiyacım yok, çünkü bilgisayarımda, cep telefonumda zaten saat var," gibi mantık oyunlarına girişme. Kol saati önemlidir.

Kol saati seni kariyer otobanlarında sorunsuz seyahat ettiren bir HGS (Taşıt Tanıma) BeyazYalaka tanıma-tanıtma sistemidir.

Kol saati. Sadece bana özel, kolumda taşıyabileceğim ve bana zamanı gösteren bir icat. Sadece benim için. Oysa bugün artık kolunda taşıdığın saat, bir tek sana bir şey göstermez. Kol saati, bir ortama girdiğinde kendin gibi olanların seni fark etmesine, senin de onları tanımana yol açan bir göstergedir. Bu yüzden kocaman olanları tercih edilir ki herkes birbirini rahatlıkla bulsun, kaynaşsın.

Meslek hayatının ilk yıllarında olan bir BeyazYalaka'nın kol saati, orta boy bir duvar saati büyüklüğündedir. Neden?

Çünkü bu adamın kendini kabul ettirmeye, tanıtmaya, çevre edinip ilişki kurmaya daha çok ihtiyacı vardır. Öncellkle "fark edilmelidir." Dev gibi bir saatle daha rahat fark edileceğini düşünür.

Kariyerinde ilerledikçe saatin çapı da yavaş yavaş küçülmeye başlar. Ta ki bir şirkette CEO'luğa yükselene kada r. O seviyelere yükseldikten sonra saat seçimi de saçmalaşmaya başlar. Dikkat et, tüm C- seviye yöneticilerin kollarında rengârenk, hatta fosforlu renklerin kullanıldığı afili saatler vardır. Çünkü koltuk için yıllarını tüketmiş bir adam nihayet o koltuğa oturunca bir şeyi fark eder: Yitirdikleri içinde parayla yerine koyamayacağı tek şeyin "gençlik"

olduğunu. Genç ve dinamik bir yaşamın en göze sokulan göstergesi, böyle rengârenk spor bir saattir.

Danışmanlık verdiğim bir şirkette, ofislerdeki tadilat nedeniyle herkes iki günlüğüne birer masayı paylaşıyordu. Karşımda tek kişilik masaya yan yana oturmuş, bilgisayarlarında bir şeyler yazan iki genç BeyazYalaka'dan birinin saati sağ kolunda olduğu için, yanındaki arkadaşıyla sık sık saatleri çarpışıyordu.

Masada yer kapma kavgasının bu teatral gösterisinde, her çarpışmada çaat diye tokuşan saatleriyle bu iki BeyazYalaka, National Geographic belgesellerinde en iyi dişiyi kapmak için koca boynuzlarıyla tokuşan yabani koçlar gibiydiler.

Geriye doğru bir iki adım atıp son sürat kafa kafaya tokuşan koçlar...

Kazanan dişiyi kapacak, kaybedense hem dişiden olacak hem de uçurumun yamacından aşağı yuvarlanıp gidecek.

Kol saati ile bir şeyler anlatmaya çabalayan BeyazYalaka'lar bana, kovboy filmi çekmek için kurulan paravan Western kasabalarını çağrıştırır. Sadece ön duvardan ibaret bu sahte yaşam alanlarının arkası boştur; yalnızca toprak, çakıl taşları Ve otlar... Ama sorun yok. Herkes filme odaklanmıştır. Filme öylesine motive olmuşlardır ki, kimse neyin dekor neyin gerçek olduğunun ayrımını yapamayacak durumdadır.

Fosforlu, metal, deri veya her ne ise hiç fark etmez. Önemli olan fiyatıdır. Saatin pahalı olması önemlidir. Çünkü BeyazYalaka'ların dünyasında "ucuz ve şık" diye bir durum yoktur.

Bu dünyada "pahalı olan şıktır."

Bu kadar basit.

Neden?

Nedenini birkaç sayfa sonra konuşacağız. Şimdi kılık kıyafete devam...

Üzerine yağmurlu ve serin günlerde giyebileceğin bir trençkot. Tabii ki yine dar kesim. Belden oturacak, hatta belinde bir kemeri de olacak. Duruma göre: "sütlü kahve, bej, kırmızı, siyah ekoseli (meşhur marka)"... Bir şemsiye de kapalı vaziyette elde taşınabilir.

19. yüzyıldan bir İngiliz dedektifi gibi gözükmelisin.

Artık tüm Beyaz Yaka'lar bu şekilde, tek tipler.

Tek tip.

Çizgi romanlardan bir sahne geliyor aklıma: Vahşi Batı'nın meşhur kovboyu Red Kit, beyaz atının üzerinde. Arkasındaysa Daltonlar yürüyor. Yayalar. İple ellerinden birbirlerine bağlanmışlar. Ayaklarına, ağırlık olsun da kaçamasınlar diye, zincir prangalarla birer demir gülle bağlanmış.

Red Kit, Vahşi Batı'nın yenilmez kahramanı. Bir kovboy.

Özgür. Havalı. Asi ama asla anarşist değil. Düzene pek uymuyor gibi gözüken ama kuralları da çiğnemeyen, ince kırmızı bir çizginin adamı. Boynunda kırmızı fuları ve ağzından hiç düşürmediği sigarasıyla son derece karizmatik ve çekici bir tip. Aslında bal gibi de düzenin adamı.

Ama, aması var işte.

Devlet ve kanun için çalışan ama bir amiri veya patronu olmayan rahat bir işi var. Kimseye eyvallahı yok. Günümüzde "Freelance" diye tabir edilen bir iş... Danışmanlık gibi.

Yani, senin gibi bir "mesai"si yok.

Afrika'nın meşhur Masai kabilesi, fertleri yüzyıllarca Amerika'da köle olarak çalıştırılmış bir halktır. Masai kabilesi, belki biraz geç de olsa eninde sonunda özgürlüğüne kavuşabilmişken, siz Mesai kabilesi...

Durumunuz vallahi karanlık.

Red Kit'in arkasında yürüyen Daltonlar ise dönemin mahkûm üniformalarından giyinmiş. Hepsinde sarı-siyah çizgili tulum var.

Tek tip.

Kafalarında kaçış planları, özgürlük hayalleri uçuşuyor. Ama kafa yapılarını değiştirmedikçe hep bu kıyafete ve bu kadere mahkûmlar.

Bizim hikâyemizde Red Kit, kendi işinin sahibi olan senin patronunu sembolize ediyorken; Daltonlar dostum, işte onlar seni simgeliyorlar.

Maalesef gerçek bu. Üstelik Daltonlar'a o tek tip kıyafet eyalet hapishanesi tarafından ücretsiz veriliyorken sen bir de mağazalara para veriyorsun. Hem de gönüllü olarak!

İşte kapitalizm efsanesi budur.

Geçenlerde televizyonda bir tartışma programı vardı. Lise ve orta öğretim kurumlarında tek tip üniformadan vazgeçilip aynen üniversitelerde olduğu gibi kılık kıyafet serbestliği olsun mu, olmasın mı diye saatlerce tartıştılar.

Tartışmacıları ertesi gün ellerinden tutup bir üniversiteye götürmek isterdim. Bakalım gerçekten gençler birbirlerinden farklı giyinebiliyorlar mı? Yoksa kapitalizmin dayattığı imaj ve o markaların sembolü olan ünlü bazı sporcu ve pop yıldızlarının pompalamasıyla hepsi hâlâ tek tip mi?

Seminer vermeye gittiğim bir özel üniversitede neredeyse tüm genç erkekleri kırmızı veya bordo, dar kesim pantolon ve ellerinde meşhur kahve markasının yeşil karton bardağıyla gördüğüm bir günü hatırlıyorum. Çoğunun ayakkabılarını göremiyordum. Ama görebildiklerimin yanında N harfi vardı.

Hepsi aynıydı.

İç çamaşırlarını hayal etmek bile istemiyorum!

Eline Osmanlı motifli karton fincanla Türk kahvesi versen içmez, hatta bedava versen içmezler. Ama bu yeşil karton kutulu kahvenin bardağına beş dolar verip içiyorlar. Üstelik kasanın önü her zaman kuyruk.

Son zamanlarda plazalarda mantar gibi açılan bu kahve dükkânları sayesinde iş hayatının genç profesyonellerine de sirayet etmiş bir akım bu, "elde karton bardakta kahve ile yürümek."

Zor mu? Zor. Ağzın yanıyor. Ama kimse yandığını çaktırmamaya çalışıyor. Yemek borun ve miden yürürken alınan kaynar sıvı nedeniyle biraz pişiyor ama olsun, değer...

Susuzluk hiçbir şeydir. İMAJ her şey.

Özgeçmiş - "Ben var ya ben..."

Özgeçmiş dediğin kâğıt parçası, kendine tasarlamış olduğun imajın bir prospektüsü ve şartnamesidir aslında.

Bir ambalaj kâğıdıdır. Senin ambalajının süslü kâğıdı.

Bir BeyazYalaka, sürekli olarak özgeçmişini güncel tutmalıdır. Çünkü profesyonel hayat, bir tekkeye girip yıllar boyunca aynı şeyhin elini eteğini öptüğün bir yaşam tarzı değildir. Aksine, çalıştığın her şirket, bir sonraki şirketin basamağı ve hazırlayıcısı olmalıdır. Orayı her an terk edecekmiş gibi hazırlıklı olmalısın.

Unutma: Bir şirkette çalışırken el altından iş aramak seni etik dışı yapmaz. Emin ol, çalıştığın şirket de aynısını yapıyor; bir yandan

senin etinden sütünden istifade ederken, bir yandan da "İnsan Kaynakları" diye bir icat sayesinde sürekli olarak senin ve tüm çalışanların yerlerine daha etlisini, daha sütlüsünü arıyorlar.

Artık şirketler insanları bir "kullan-at" ürünü olarak görüyorlar.

Şirketler bunu inkâr edebilirler mi?

"İnsan Kaynakları" departmanının ismi bir zamanlar "Personel Müdürlüğü" iken, çalışanların özlük işleri ve şirketle olan karşılıklı hukuki düzenlemelerini yürütüyorlardı. İşe giriş çıkış, yıllık izinler, ücretsiz izinler vesaire. Sonra ne değişti de ismi kısaca İK olan bu İnsan Kaynakları departmanları türemeye başladı şirketlerde?

İnsan Kaynakları Departmanı, alenen dile getirilmese de, mevcut kadronun sürekli daha verimli çalışmasını sağlarken, bir yandan da her zaman onlardan daha iyilerini arama çalışmasının kurumsallaşmış halidir.

Of! Amma da ağır cümleler kurdum!

Senin belki de kendi kendini harap edercesine çalıştığın her an, onlar senin yerine daha iyisini arıyorlar genç dostum.

İşin özeti budur.

Bu yüzden sen de vicdan muhasebelerine girip kendini kötü hissetme. Sürekli bir "iş arama" modunda olmalısın. Ve bunu yaparken asla kendini riske atmamalısın.

Nasıl mı?

Tıpkı maymunlar gibi. Bir dalı tutmadan önceki dalı asla bırakmazlar. Böylece yere hiç düşmeden daldan dala, ağaçtan ağaca ilerlerler.

Tıpkı bazı kadınlar (ve son yıllarda bazı erkekler) gibi. Hayatını finanse eden veya duygusal olarak bazı ihtiyaçlarını gideren yeni bir insan bulana kadar eskisine sımsıkı sarılır, daha iyi bir dal bulduğu anda diğerini tereddüt etmeden bırakıverirler.

Burada altı çizilmesi gereken kısım, "bulduğu anda bırakmak" kısmıdır. Yani ortada bir arayış vardır. Ve bu arayış her zaman önceki adamla birlikteyken olur.

Maalesef.

İşte temel oyun planın, bu etik dışı strateji üzerine kurulu olmalıdır.

"İş iş'te aranır."

Unutma: Çalıştığın şirket de hiçbir zaman önce seni kovup sonra yerine yeni birini aramaya başlamaz. Önce yeni birini bulur, sonra

seni kovar.

O da "Eleman, eleman varken aranır," ilkesizliği içindedir.

Bu yüzden özgeçmişini sürekli güncel tutmanı öneririm. Hatta bu özgeçmişin yüzde kırkı bile doğru olsa yeterlidir, gerisini mülakatta halledersin.

Güncellemelerini yaparken aklından çıkarmaman gereken şey, bunun süslü bir ambalaj kâğıdı olduğu gerçeğidir.

Kız kardeşimle marketten meyve suyu alıyorduk. Meyve suyunu yedi yaşındaki yeğenim içeceği için en doğal olanını seçmeye karar veren kardeşim, gidip raftan "% 100 Doğal Meyve Konsantresi" yazan meyve suyunu seçti. Meyve suyu yüzde 100 doğal değildi. Sulandırılarak meyve suyu haline getirilen "konsantresi" doğaldı. Ayrıca raf ömrünü uzatmak ve istenen aromayı vermek için tonlarca katkı maddesi daha vardı içinde. Ama ambalajın çizdiği imaj sanki taze sıkılmış portakal suyu gibi bir imajdı. Ve meyve suyu şirketi kardeşimi avlayıverdi.

"%100 Doğal Meyvelerden"

Yalan mı? Hayır.

Doğru mu? Hayır.

Ambalaj kâğıdın olan özgeçmişin boyunca çizeceğin imaja konsantre olmalısın. (İmaj her şeydir!) Klasik şablonlarla hazırlanmış ruhsuz özgeçmişlerden sıyrılıp yeni ama kabul edilebilir bir format yaratmalısın.

Özgeçmişin içeriği de kişisel imajın için çok önemlidir. Son yıllarda gelişen İK departmanları sayesinde dedektif gibi çalışan şirketler, adayların özgeçmişlerinde yaptıklarını ve başardıklarını beyan ettikleri tüm bilgileri araştırma eğilimindedirler. Ama on beş sene boyunca binlerce özgeçmiş görmüş biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki, hiçbir İK departmanı, iyi ve tutarlı bir yalancıyı yakalayamaz.

Şayet geçmiş işlerindeki çalışmalarında yeterince parlak başarılar elde edememişsen, şimdi sihirli klavyenin harekete geçme zamanıdır.

Elemanım Z'yi iki yıl önce işe almıştık. Z hem anadili gibi Fransızca bilen hem de bacak boyu Miranda Kerr'e yakın, prezentabl bir yeni mezundu. Ama kızı işe aldıktan birkaç ay sonra Fransızlarla ortaklığımız beklenmedik şekilde bitince Z'ye, hadi artık sana ihtiyaç

kalmadı, diyemedik. Şirket içinde kızın yapabileceği bir şeyler düşündük. Her iki üç ayda bir görev tanımı değişiyordu; ya kız göreve uyamıyor ya da görev kıza uyamıyordu.

Pazarlama departmanında iki yıl boyunca sürünen Z nihayet şirketten ayrıldı. Ayrılırken de benden ona referans olmamı istedi. "Seve seve olurum, şu CV'ni bana da gönder, ben de tanıdık bildik firmalara ileteyim," demiştim.

CV'yi görünce afalladım. Bizim Z gerçekten de çok prezentabldı.

Yazılan tüm rakamlar gerçekti. 2 yıl içinde şirketin cirosu 2 kat artmıştı. Bayi sayısı 4 şehirden 46 şehre yükselmişti. Ama Z'nin bunlarla ilgisi yoktu. O sadece sağda solda evrak götürüp getiren, basit işler yapan ve nadiren de Fransızcasından istifade edilen "kıdemli stajyer" gibi bir konumdaydı.

O makyajlı özgeçmiş ile ve bizden aldığı referansla Z öyle sıçramalar yaptı ki, şimdi uluslararası bir firmada pazarlama müdürü, üstelik de adı bende saklı bir internet fenomeni.

Elbette bu sıçramalarda uzun ve kaslı bacakların rolü de yadsınamaz.

Ustalıkla ve destekli bir şekilde atarak, geçmişteki işyerinden herhangi bir arkadaşının başarısını CV'nde kendine mal etmelisin.

Tereddütsüz ve kendi kendini dahi ikna etmiş bir insanın yalanını kimse yakalayamaz.

İşte gerçek "BeyazYalaka" diye ben bu adamlara derim.

Plazanın Büyülü Dünyası

Plaza dünyası bir sahnedir ve burada olup biten her şey bir tiyatro oyunundan ibarettir. Bu elbette senin yazdığın bir oyun ve seyirciler de bu interaktif oyunun bir parçası.

Senaryonu çok iyi kurgulamalısın. Unutma, artık sen, sen değilsin. Hayatın da senin hayatın değil. Bu tercihi yaptın ve artık bilmelisin ki, yarı yolda vazgeçip geri dönmek istersen hiçbir şeyi ardında bıraktığın gibi bulamayacaksın.

Yepyeni bir imaj kurguladın ve bu imaja uygun bir senaryo yazdın. Senaryo kolaydır. Önemli ve zor olan kendine biçtiğin rolü sonuna

kadar, belki de yirmi otuz sene boyunca hiç açık vermeden oynayabilmektir.

Her zaman bütün gözler senin üzerindeymiş gibi oynamalısın rolünü. İnandırıcılığını yitirmemek için sana tavsiyem, evde yalnızken bile bu role uygun davranmandır.

Merak etme, markalı bir pijama ile daha derin uyursun.

Sağlam bir vücut duruşu ve her zaman jilet gibi ütülü, şık kıyafetleriyle bu adam, her haliyle şirketimizi temsil etmeye uygun bir adamdır.

Performans mı dediniz?

Boş ver arkadaşım, işin o kısmı nasılsa halledilir, zaten çok da önemli değildir. Şirket içi terfilerin ve atamaların yüzde doksanı politikaya, yüzde onu ise performansa göre yapılır. Biz şimdi pastanın büyük dilimiyle, işin politika kısmıyla ilgileniyoruz.

Atacağın her adım, alacağın her nefes ve yaptığın her hareket, amacı yükselmek olan o büyük senaryoyla uyumlu olmalıdır. Hatta bazen elinde olmadan gelişen aksaklıkları bile bilinçli bir şekilde yaptığın imajı sergileyerek, ideal bir BeyazYalaka karakterinde olduğunun altını çizmelisin.

Bir örnekle açıklayayım:

Mesai saati sabah 09:00'da başlayan bir işe, mesela trafik nedeniyle, asla 09:05'te gitmemelisin. Alt tarafı beş dakika geç kaldım, diye düşünme. Neticede geç kaldın. Bu birkaç dakikalık gecikme senin kendi hayatını yönetemediğini veya kendi disiplinini oturtamamış bir adam olduğunu gösterir.

Öyle ya, madem trafik var, sen de yola daha erken çıksaydın!

Ne diyeceksin? Açıklaman ne olacak?

Senin yerinde olsam baktım beş on dakika gecikiyorum, çekerim arabamı bir kafeye, oturur bir güzel kahvaltı ederim ve işe bir buçuk saat geç giderim. En azından bu sefer binlerce bahane atabilirsin kafadan. Tekerin patlamıştır mesela.

Sabah 9'da şirketin büyük patronuyla toplantımız var. Toplantının ana gündem maddesi ise yeni satış politikamız. Satış direktörüyle aynı sitede oturuyoruz ve bir önceki gece 4'te inat edip beraber NBA finalini seyretmiş, Los Angeles Lakers için gözyaşı döküp alkolün dibine vurmuşuz. Ben bir şekilde kalkıp toplantıdaki yerimi aldım.

İçimden gülüyorum çünkü satış direktörü arkadaşım belli ki uyanamamış.

Satış direktörüsün ve patronun katıldığı satış toplantısında ortada yoksun.

Çalıştırıyor kafayı! "Pardon, geç kaldım," olmaz! Çünkü kariyeri biter!

Hemen patrona cepten SMS atıyor. "Bir sürprizle geliyorum, toplantıya geç katılacağım," yazıyor.

Toplantıya 1 saat geç girdiğinde tüm gözler ona çevrilmişti. Konuşmaya başladı.

Bir senedir peşinde koştuğumuz T şirketiyle anlaştık! Sabah beni aradılar ve telefonda uzun süre görüştük. Bizden istedikleri şartları yerine getirirsek, önümüzdeki hafta fabrikayı denetime gelip sonra da anlaşma yapacaklar!"

Herkes tebrik ediyordu. Patron da mutlu olmuştu. Toplantının gözdesi, alkolden sızıp kalan ve toplantıya yetişemeyen bu adam olmuştu.

Halbuki bir tek ben biliyordum gerçeği. Bu haber dün mesai saatinin bitmesine birkaç dakika kala e-mail ile gelmişti. Ve gece alkolün etkisiyle bir tek bana söylenmişti.

Satış direktörü, geç gelmesinin nedenini yaptığı bu telefon görüşmesi olarak belirtince, hem mesai kavramı gütmeden gece gündüz çalışan amatör ruhlu bir fedakâr hem de işini harika yapan bir profesyonel olmuştu.

İşte gerçek satış budur!

Yalan mı? Hayır.

Ortada bir anlaşma vardı elbette. Ama anlattığı gerçek mi? Hayır. Tamamen yalandı.

Aynen Aikido gibi. Üzerine gelen darbeyi bir hamleyle kendi lehine çevirir ve vurursun!

Başına gelen hiçbir hadise seni yazdığın senaryodan koparmamalı. Gerektiğinde bu şekilde doğaçlamalar da yapmaya hazır olmalı ve her zaman bir bütünlük içinde davranmalısın. Asla açık veremezsin. Çünkü kariyer basamaklarını hızla tırmanırken bütün gözler senin üzerinde olacaktır.

Kariyer ve iş hayatı meselelerine kafa yormuş ve bu konuda kitaplar, makaleler yazmış herkes bir konunun altını çizer: "Şirket

içindeki kurtçuklar sen ne kadar yükselirsen seni o kadar çok kurcalarlar," derler.

Bu doğru değildir. Hatta saçma ve yalandır.

Unut bu basmakalıp klişeleri.

Kimse senin yükselmenle ilgilenmez. Onların ilgilendikleri kendi "yerinde saymalarıdır." Yani herkesin seni mercek altına almasının ve senin kuyunu kazmasının nedeni yükselmen değil, göreli olarak "onlardan hızlı yükselmendir."

İşe yeni başladın ve seninle aynı departmanda, yine senin gibi "uzman" olarak çalışan ve üç yıldır o görevde olan bir başkası var. Aradan iki yıl geçtikten sonra sen şef oluverdin. Ama o adam hâlâ uzman.

İşte en büyük düşmanın.

Babanın oğlu olsa artık o adamdan bir dostluk geleceğine inanma. O adam, şirketteki diğer bir sürü şef ile değil, bundan böyle sadece seninle uğraşacaktır. Çünkü onun derdi senin yükselmenle değil, yükselmenin süresiyledir.

"Benim beş yıldır yapamadığımı bu çocuk geldi yaptı. Ben bu çocuktan kötü müyüm? Bence değilim (kimse kendine kötü demez), o zaman herkese o çocuğun aslında hak etmeden yükseldiğini ve gerçekte ne mal olduğunu göstermeliyim."

Başlar kuyunu kazmaya. Zaten şirkette senden eski olduğu için her türlü ortamda senin imajını ve kişiliğini küçük ısırıklarla kemirmek onun için zor olmayacaktır.

Bu herif artık senden nefret etmektedir ve bu gerçek, ağzınla kuş tutsan değişmez. Sakın ola ki kendi kendini sorgulama hatasına düşme, ben nerede hata yaptım da bu adam bana düşman oldu, deme.

Sevgili BeyazYalaka, iş hayatın boyunca en büyük kalleşlikler ve sana karşı kurulacak tuzakların gönüllü paydaşları hep bu kategoriden çıkacaktır: bir dönem mesai arkadaşlığı yaptığın, senden başarısız BeyazYalaka'lar arasından.

Plaza Dili ve Edebiyatı

BeyazYalaka familyasının konuştuğu dili, o ortamlara yabancı birinin anlaması gerçekten olanaksızdır. Bu dile tanık olabileceğin en güzel ortam ise -sıklık1a yapılan ve hiçbiri de bir halta yaramayan- toplantılardır.

Bu öyle bir dildir ki, biraz Türkçe biraz da İngilizce bilsen yeterlidir. Hemen çözersin, üzülme.

Şöyle diyaloglara tanık olursun, aynen okunduğu gibi yazıyorum:

> *–Sinan Bey, müşteriye gönderdiğimiz promosyon materyallerinin parasını kime şarj ediyoruz?*
>
> *–Ah, onları müşteri kendi kavır edecek.*
>
> *–İyi ama bacıtınıza bununla ilgili ekspens koymuşsunuz Sinan Bey.*
>
> *–Beliz Hanım, o bacıtı önümüzdeki hafta apdeyt ediyor olacağım, sizi de sisiye koyarım, siz gereken arkadaşlara forvırd edersiniz.*
>
> *–O zaman sizden gelecek imeyle göre yeniden bir toplantı set edelim Sinan Bey. Sizler de önceki toplantı tarihini ajandalarınızdan drop edin arkadaşlar, yeni tarihle ilgili sizi inform edeceğim sonra.*
>
> *–Tamam Beliz Hanım, ben sikecyılıma alıyorum şimdi.*

Sinan kardeşim bunu "sikecyılına" alacağmı söylediğinde, o esnada tertemiz iş kıyafeti üzerine giydiği beyaz başörtüsü ve her zamanki akça pakça ifadesiyle çay servisi yapan Fatma teyzenin faltaşı gibi açılan gözlerini görmeliydin dostum.

***

> *–Canan Hanım, geçen cumartesi çalıştığım için bu hafta bir of dey kullanacağım.*
>
> *–İyi de Alp Bey, sizin keysinizde bu mümkün değil. Size geçen hafta işe gelemediğiniz günün yerine vörk yazdık zaten. Ayrıca enyuıl liyviniz de kalmadı, üzgünüm.*
>
> *–O zaman törd kuartır raporunu başkasına eloke edin veya autsors edin lütfen. Çünkü dedlaynı yaklaştı. Dışarıdan brif alalım.*
>
> *–Okey. Kime delege edebiliriz notlarımı bir siken edeyim ben. Karşılıklı çek ederiz sonra.*

Acaba diyorum, oksijensiz ve güneşsiz kalmaktan kaynaklanan bir durum mudur bu?

Adamın evinin altında otopark var. Asansörle doğrudan otoparka inip arabasına biniyor. Arabayla işe gelip plazanın altındaki kapalı otoparka giriyor. Yine otoparktan asansörle ofisine çıkıyor. Hafta sonu olunca da yine evinden asansörle doğrudan otoparka inip bir AVM'ye gidiyor ve onun da kapalı otoparkına arabasını koyup asansörle AVM'ye giriyor.

Bu şekilde, yani güneşe ve açık havaya hiç çıkmadan üç dört ay yaşayan insanlar tanıyorum.

Plaza çocuğu bir BeyazYalaka neden sinemaya bayılır? Çünkü sinema ona, girmek isteyip de giremediği riskleri, öpmek isteyip de öpemediği tipleri, kaçmak isteyip de kaçamadığı yerleri yaşatır; birkaç saatliğine de olsa...

BeyazYalaka'lar evlerinde, insan içine karışmadan steril bir yaşam sürdürdükleri için, nadiren de olsa gerçek insanlarla karşılaştıklarında çok kötü bocalarlar maalesef.

Plazanın yalıtılmış dünyasından çıkıp gerçek bir sosyal ilişkiyle karşılaştığında, mesela marketten aldıklarını poşete dolduran on iki yaşındaki gariban çırakla konuşurken, "Senin keysin de zor be kardeş, habire ed drop yapıp duruyorsun bütün gün," dese çocuk ne diyecek?

Toplantıda PowerPoint sunumları yapılırken kısılan ışıklar aniden açılınca gözleri kamaşan bu BeyazYalaka'lar, gözlerini ovuşturan şirin halleriyle ve güneş görmemekten ağarmış bembeyaz tenleriyle birer bebek masumiyetindedirler.

Her şeye alerjileri olur. Klimayı açınca hastalanırlar. Kapatınca da çok havasız olur ortam. Toplantı boyunca defalarca, "Klimayı yine kim kapattı?" veya "Klimayı yine kim açtı?" diyen kadrolu elemanlar vardır. İkisi de kim olduğunu bilir, ama soruyu ortaya sorarlar.

Sürekli bir grip olma ve bitki çayı içme hali yaygındır.

Hemen istifa edip plazanın altına bir aktar dükkânı açsan, bu her şeye kafası çalıştığını zanneden finans "menıcırlarına" dehşet kazıklar atabilirsin. Benden söylemesi.

"Plazaca"ya dönelim yeniden; bu dilin yapısını inceleyelim biraz.

Bir plazaya girdiğinde, hayati önem taşıyan bu dili bilmen seni rahat ettirecektir dostum. Can kulağıyla dinle beni. Formül basittir:

Türkçe cümle yapısına İngilizce kelimeler koyacaksın. Ve bu İngilizce kelimeleri, Türkçe gramerinin çekim kurallarıyla çekeceksin.

Hepsi bu.

Bu toplantılardan birinde yanımda oturan bir İngiliz bana, "Siz nece konuşuyorsunuz? Kelimeleri anlıyorum ama ne dediğinizi anlayamıyorum. Türkçe bize yakın bir dil galiba," demişti.

Hey Allah'ım!

Ayrıca, konuşulan Türkçe de sadece iş yerlerinde ve plazalarda konuşulan garip bir Türkçedir. Günlük hayatta pek yeri olmayan, ancak medya şirketlerinin birer birer plazalara taşınması yüzünden plaza gazetecileri aracılığıyla tüm topluma yayılmaya başlamış bu "yeni Türkçe"nin de kelimelere verdiği anlamlar, gerçek anlamının çok uzağındadır.

"Atıyorum", "örneğin" demektir mesela.

"Tırnak içinde söylüyorum"; iki el kafa hizasında kaldırılıp parmaklar zafer işareti şeklindeyken aynı anda bükülerek ifade edilir.

Karşımda biri bu hareketi yaptığı zaman "tavşan!" diye bağırasım gelir hep. (70'lerde doğan bizlerin plaza kültürü sonradan gelişmiştir. 80'li ve 90'lıların aksine plazada doğmadık biz. Bu yüzden hâlâ yadırgıyoruz bazı şeyleri.)

Bu "tırnak içinde söylüyorum" ifadesi genelde "kızım sana söylüyorum gelinim sen anla"nın plazacasıdır. Özellikle birine bir laf geçirmek istiyorsan bu ifadeyi kullanıp elinle de desteklersin. Böyle yapınca kimse, "Ne diyosun lan, kime dedin sen o lafı?!" diyemez. Çünkü laf ortaya "tırnak içinde" konmuştur. Günahı boynunadır. Cevap verirsen o lafı üzerine almış olursun.

"Sesli düşünüyorum..." Genelde bu ifadeyi gösterişli bir İstanbul Türkçesiyle söylemek gerekir. Hani Beylikdüzü'nde oturduğunu bilmeyen biri görse, dedenin zamanında Dolmabahçe Sarayı'nda paşa olduğunu zanneder. "Sesli düşünüorrooom..." şeklinde söylenmesi doğru kullanımıdır.

Anlam olarak ise, "saçmalarsam sorumlusu ben değilim"e denk gelir. Yani bu zırvalar birer beyin jimnastiğidir ve sorumluluk kabul edilemez.

"Beyin fırtınası..." ise, ben tek başıma saçmalamayım, siz de iştirak edin demektir. O kadar sıkıcı, o kadar baygın bir etkinliktir ki,

insanın, "Tamam tamam susun, o geri zekâlı benim," deyip ayağa fırlayası ve bütün suçu üstüne alası gelir.

Bir Beyin Fırtınası başladığında, hemen izin isteyip tuvalete sıvışmalısın. On dakika kadar oyalanıp içeri girdiğinde, mesela "şemsiye" diye rastgele bir kelime söyle. Büyük olasılıkla "süper bir fikir" olarak kabul görecek ve listelere ikinci sıradan girecektir.

Bir reklam toplantısındayız. Piyasaya yeni sürülecek çift kapılı buzdolabının tanıtımı için bir Beyin Fırtınası'na karar veriliyor. Reklamcıların pek sevdiği anlardır bu Beyin Fırtınaları. Ama işin kötüsü bunu kendi aralarında yapmaz, işbirliği yapacakları şirketin çalışanlarını da işin içine katarlar. "Katılımcı Demokrasi" ayakları.

Daha önce bu karın ağrısını yaşamış kişilerin ise hepsi çaresizce birbirlerine bakma halindeler. İçlerinden bir tanesi erken davranır. Özür dileyerek tuvalete gider. Klozette otururken aklına gelen ilk kelimeyi seçer. Kendisi o dönemlerde benim yardımcımdır.

Toplantıya geri döndüğünde söylediği kelime "Uçurtma" olmuştur.

Herkese ilginç gelir. Çünkü o anda çözüm getirilmesi gereken imaj problemi bu buzdolabının çok ağır ve hantal olmasıdır. Reklamda bu ürünün uçurtma gibi hafif olmasından bahsedilecektir. Bizim eleman klozette kıçından atmış ve tutturmuştur.

Uçurtma ile uçan buzdolapları üzerine tam yedi reklam demosu cekilir. Her bir çekim için binlerce dolar harcanır. Nihayetinde uçurtma gibi uçan buzdolabı fikrinin çok boktan bir fikir olduğu kabul edilerek vazgeçilir. Tüyler ürpertici gerçek asla öğrenilemez.

O gerçek, bunun bir Beyin Fırtınası değil bir İşkembe Fırtınası olduğudur.

Kelimeler ve terimlerle bu müthiş plaza dilini incelemeye devam edelim...

"Bla bla...", falan filan demektir. Kurban Bayramı'nda dört günlük paket turla Londra'ya giden ve süratle şivesi bozulup Doğu Londra aksanı kapan gençler tarafından çok sık kullanılır. Tedavisi, bir cumartesi gece yarısı Sultanbeyli'de bir elektrik direğine bağlanıp birkaç saat bekletilmektir. Şivesi saniyeler içinde düzelecektir.

"Not alalım..." Bu çoğul ekler her zaman sıkıcı ve istenmeyen bir eylemin yapılması için aslında tek bir kişiye söylenen, yumuşatılmış emirlerdir. "Yazsana ulan, başçavuşun eşeği mi anırıyor burada," demenin nazik bir biçimidir.

"Databeys..." Veri tabanı, veri havuzu gibi bir anlamı vardır. İlginçtir, kelimenin İngilizcesinin okunuşu "deytabeyz", yazılışı "database" olmasına rağmen plazacaya "dAta beys" şeklinde girmiştir. Yani öyle kolay değil bu işler arkadaşım. İngilizce bilmek yetmez.

Plazanın Er Meydanı: Toplantılar

Plazalarda sık sık gerçekleştirilen ve genellikle hiçbir işe yaramayan toplantıların dili kadar, ruhu da çok Önemlidir. Bambaşka bir psikolojisi vardır.

Mesela herkes "çok hazırlıklıyım" havalarındadır. Herkesin önünde ajandalar olur, çoğunlukla da o şirketin kendi bastırdığı ajandalardır bunlar. Karışmasın diye herkes üzerine tükenmezkalemle ismini cismini yazar. Toplantı boyunca herkes bu ajandalara bir şeyler yazar çizer. Bu anlar, mühendis olacağım diye hayatın boyunca resim ödevlerini annene yaptırmış olduğun için büyük pişmanlık duyacağın anlardır.

Kimi rastgele bir şeyler yazar, kimiyse imza çalışması yapar. Bu imzalar, ileride yönetici olunduğunda büyük kararların altına atılacak imzaların birer egzersizidir. Öyle şık ve öyle farklı olmalıdır ki, her zaman ve her yerde bir algıda seçicilik yaratsın.

Bir keresinde masa altından cep telefonuyla internete girip Bill Gates'in, Steve Jobs'un imzalarına bakıp, ajandasında bu imzaları çalışan bir kadına tanık oldum. Bari bir kadının imzasını seçseydin be ablacım, diye düşünmüştüm. Ama bu dünyada cinsiyetler, kadınlar ve erkekler diye değil, yönetenler ve yönetilenler diye ayrılıyordu. Ve bu kadın yönetici adayı da kendini kariyer yapmaya ve yükselmeye öyle adamıştı ki, imzasını bile bir katalogdan seçmenin ve "miş gibi" yapmanın peşindeydi.

Masa altından telefonla Facebook, Twitter ve Instagram etkinlikleri için en güzel dakikalar olan bu toplantılar boyunca ajandalarına not alanlar ise, bu notları bir sonraki toplantıda ajandalarını yeniden açana kadar tamamen unutacaklardır zaten.

Dışarıdaki alt kademe ve gençler toplantıya girememenin ezikliği ve kompleksi içindeyken, içeride o kadar geri zekâlı muhabbetler

döner ki, kısa sürede şirketin geleceği hakkında büyük karamsarlığa kapılıp bunalımlara girebilirsin.

Zaten toplantıdaki amacın bilgi paylaşmak falan değil, patronun veya genel müdürün hoşuna gidecek önerileri önceden tahmin etmek olmalıdır. O yüzden takılma sen bu kavramlara.

Hazırlık yapmak, not tutmak, boş konuşmak ancak acemilerin işidir. Çalışmak ise dışarıdaki eşeklerin.

Toplantıların yapısı, gençlerin kumsalda yaptığı şişe çevirmece oyununa veya ergen erkeklerin mastürbasyon partilerine benzer. Herkesin kendi departmanıyla ilgili havalar attığı, rakamlar vererek başarılı ve konuya hâkim gözükmeye çalıştığı bu mastürbasyon partilerinin sonunda orgazm olan ise daima toplantının lideridir. Toplantının kaybedeni de asla kaybettiğini kabullenmez. Eh, onunki de orgazm taklidine benzer biraz.

Plaza toplantılarının katılımcılarını bellibaşlı birkaç tipe ayırabiliriz.

Hiperaktifler: Kendi işi olsun olmasın her konuya atlarlar. Bu gerzeklikleri yüzünden toplantı sonrası yapılması istenen pek çok göreve isimleri yazılır. Toplantıdan en ağır iş yüküyle ayrılanlar bu tiplerdir. Herkes bir takvim dahilinde bu aktif kardeşimizden bir "dönüş" beklemektedir. Bu yüzden en çok karşılaştığı soru, "Bize ne zaman dönersin?" sorusudur. Eh, insanın başına ne geliyorsa da meraktan gelir zaten.

Yönlendirenler: Bu genelde tek kişidir ve o da patron veya genel müdürdür. Hiç bulaşma, ama yardımcı olabilirsin.

Not tutanlar: Şirketin asosyal sünepeler takımıdır. Büyük kısmı şirkette olup bitenden bihaber olduğu için her duyduğunu yazar. Bazısının ismini ve göz rengini bu toplantılarda öğrenirsin.

İtirazcılar: Bunlar genelde patron yalakası tiplerdir ama bunu çok acemice ve göze sokarak yaparlar. Tüm becerileri, kendilerinden önce konuşanın söylediğinin tam zıddını söylemektir. Latincede "exemplum in contrarium" denen, "karşı örnek verme yoluyla tez çürütme" sanatını uygulamaya çalışırlar. Fazlaca muhatap olup kendini yormamalısın, çünkü fena inat adamlardır. İtirazcılarla tartışarak herhangi faydalı bir sonuca varıldığı görülmemiştir, o yokmuş gibi davranmak en mantıklı yoldur.

Toplantıda tartışmak yerine, tartışan iki tarafı dinleyip makul bir orta yol önererek patronuna, "Bana şans verirsen bu sürünün çobanı

olabilirim," mesajı verebilirsin. Bu yüzden her toplantıda bu itirazcıların yanına oturmaya çalış. Vücut dilinle ve elinle bu adamı yatıştırırken gerçek bir şaban gibi gözükmelisin.

Ayçiçekleri: Bu her konuşandan etkilenip hak veren, iki dakika önce savunduğunu terk edip fikir değiştiren İnsanlar, yüzlerini her daim güneşe çeviren ayçiçekleri gibidirler. Felaket sinir bozucu tiplerdir. En ağır yalakalar bu kategoriden çıkar. Patronlar her ne hikmetse, Osmanlı haremindeki Sümbül Ağalara benzer karakteriyle bu kadrolu Ayçiçeklerini çok sever.

Bundan cesaret alarak bir gün ben de içinden çıkamadığım bir konuda Ayçiçeği olmaya karar vermiştim:

CEO: Siz ne dersiniz Sarp Bey?

BEN: Bence 90 saniyelik reklam filmi daha iyi olmuş efendim.

CEO: Hmm. Ben 60 saniyelik filmi daha çok beğendim, siz ne düşünüyorsunuz arkadaşlar?

CEO'muz diğer arkadaşlara da fikrini sorar. Kimse patron dururken direktöre destek verecek kadar salak olmadığından, oybirliğiyle 60 saniyelik filmin daha iyi olduğu belirtilir. Departman olarak son kararı biz vereceğimizden, alev alev yanan top benim ayağıma doğru yuvarlanır. "Ulan bir kere de ben döneyim ne olacak!" der ve saf değiştiririm,

BEN: Düşündüm de, bence de siz haklısınız efendim. 60 saniyelik tanıtım filmi daha etkili olur. Hem bizim sektörde de kısa tanıtımlar bir dünya standardıdır.

Bir Ayçiçeğinin dramı burada biter mi peki? Tabii ki hayır.

CEO: Ama bir açıdan bakınca da 90 saniyelik film daha akılda kalıcı geldi...

Bütün katılımcılar, evet 90 saniye de akılda kalır ama, çok haklısınız, diye ona katılırlar. Gözler bana çevrilir...

BEN: Ben de aslında ilk başta 90 derken bunu kastetmiştim.

Sesim küçük bir çocuk gibi bir taraflarıma kaçmıştı. İnsanların dudaklarında tebessümler belirdi. O an anladım ki bu sonradan edinilen bir yetenek değil. Zırt pırt taraf değiştirip bunu da ustalıkla bir "fikir değişikliği" olarak açıklayan Ayçiçekleri böyle doğuyorlar.

Zekâ ve yaratıcılığınla da bu eksikliğini gideremezsin; bir insan daha doğarken ya dönektir ya değil. Uğraşma.

Ustalıkla oradan oraya atlayıp zikzaklar çizen Ayçiçeklerine saygı göster. Onlar gibi olmaya çalışma. Arada bir sula onları. Çünkü günün birinde tribünde bu gürültülü destekçilere senin de ihtiyacın olacak.

Yiyiciler: Bu arkadaşlar ya sabah kahvaltı edememiştir veya sinirleri bozuktur. Masada ne kadar kuru pasta, kanape ya da kek varsa sürekli tıkınma halindedirler. 31 Aralık'ta rejime başlayıp 1 Ocak öğlen yemeğinde bu kararından cayan tipler bunların arasından çıkar. Genelde kendi konularına çok hâkim olurlar, dolayısıyla ukalalık edeyim derken bunlardan midene bir yumruk yiyebilirsin. Bu yüzden tabağı önlerine doğru iyice itmelisin ki meşgul olsunlar.

Zaten konuştuklarında da dişlerinin arasında kalan susam tanesi ve maydanoz parçasıyla pek ikna edici olamazlar, merak etme.

Pozitif Agresifler: Eğer kariyer yolunda ne pahasına olursa olsun ilerlemeye karar verdiysen, işte bu sen olmalısın. Fikirlerini net bir dille ifade etmeli, kararlı bir vücut duruşuyla otorite yaratmalı, ancak tartışmalarda yatıştırıcı ve toplantıyı toparlayıcı taraf olarak lider adaylığının altını çizmelisin.

Sana en uygun rol budur.

Kariyerindeki önlenemeyecek yükselişin en önemli vitrinlerinden olacak bu toplantılarda, bazı temel kurallar da vardır elbette. Bir toplantıya girmişsen;

1. Konuşacaksın: Mutlaka konuşacaksın. Hiç söz almadığın bir toplantı olamaz. Senin gibi bir BeyazYalaka için kabul edilemez bir durumdur bu. Muhakkak söz almalı ve bir şeyler söylemelisin.
2. Asla anılarından bahsetmeyeceksin: Oradaki herkesin bir geçmişi vardır elbette. Toplantıların en itici tipleri, "Bir keresinde..." diye başlayıp kendi gerzek deneyimlerini anlatan tiplerdir. Sakın yapma!
3. Birinin üzerine oynayacaksın: Bu yola girdiysen, bu maalesef böyle. Tercihen en sintir olanını gözüne kestir ve öyle havalı, öyle ezici konuş ki adamın sesi titresin, gözleri dolsun. Onun titreyen ses telleri, senin gümbür gümbür gelen ayak

seslerindendir. Patronun senin bu rezonans yaratan haline bayılacaktır.

4. İlk konuşan sen olmayacaksın: Konuşmak olmazsa olmazın, evet, ama ilk konuşan olmak yapabileceğin en büyük hatalardan biridir. Bırak ilk konuşmayı yapmayı, mümkünse son söz alanlardan biri ol. Herkesin konuştuklarından yüzer gram alsan, patrona şov yapmak için bir kaç kilo malzemen olur. Ne gerek var öyle önceden hazırlanmaya?

5. Daima şov yap: Sonuna kadar şov yap. Ortalık senin rakamlarınla, hedeflerinle, örneklerinle yıkılsın. Ama bu şovu öyle ustalıkla, yalakalığı öyle incelikle yapmalısın ki, topu harika hareketlerle kaleye kadar getirip, boş kalenin önünde yavaşça patronunun önüne yuvarlamalısın. Bırak golü o atsın. Tribünler onu alkışlasın. Asla bu şişmiş egolu adamın önüne geçmemelisin.

Bir BeyazYalaka, duruşuyla, tarzıyla, konuştuğu dil ve tonlamalarıyla tam ve mükemmel hale geldiğinde, artık onu kilometrelerce uzaktan rahatlıkla tanıyabilirsin. Tüm bunları kurnazlığıyla birleştirdiğinde ise, yeni dünyanın mükemmel yöneticileri ortaya çıkacaktır.

"Mükemmel" kelimesi özellikle önemlidir. Asla çelişmemeli ve yalandan uzak durmalısın.

Bir Kariyer Mayını: Yalan

Bugüne dek "iş hayatı ve yalan" konusunda duyduklarını unut

İş hayatındaki tüm rakipleri ekarte etmek, başarı basamaklarını birer birer tırmanmak ve bunun gibi parıltılı şeylerden bahseden kitaplarda okuduklarını bir yana bırak.

Asla yalan söyleme.

Minareyi çalan kılıfını uydururmuş..."

Geç bunları.

Ne kadar iyi bir yalancı olursan ol, sonuç değişmez: Herkes minareyi kimin çaldığını bilir. Bunun kanıtlanmasına gerek yoktur. Yöneticin veya patronun senin yalanını kanıtlamak zorunda değildir

ki! Şayet yalan söylediğini hisseder veya anlarsa, herhangi bir kanıta ihtiyaç duymaz.

Bu yalancı imajla şirketteki ömrün, İnsan Kaynakları departmanının senin yerine birisini bulma süresine bağlıdır, hepsi bu.

Bir BeyazYalaka'nın bittiği an, yalan söylediği andır.

Her zaman ve her koşulda doğru söylemek, şayet bunu beceremiyorsan da susmak zorundasın.

Patronlar veya yöneticiler yalan söyleyebilir. Üstelik sen onların yalanlarını yakalayabilirsin. Bunun bir önemi yok. Bir salon dolusu çalışanına, gözlerinin içine baka baka yalan söyleyen çok yönetici ve patron tanıdım.

Bunun için onlara bir yaptırım uygulayabilir misin?

Dükkân adamın dükkânı, sana ne!

"Madem hiç yalan söylemeyeceğim, dürüst ve gerçek bir insan olarak iş hayatında yükselebilir miyim?" diye sorduğunu duyar gibiyim.

Kim sana dürüst ol dedi ki?

Gerçek bir insan olmak mı? O da ne demek?

Sen Manisa'nın bir köyüne yerleşip doğal hayatı seçmiş biri değilsin. Sabahları tavuk gıdaklamaları ve horoz ötmeleriyle uyanmıyorsun. Organik domates yetiştirip öğlenleri ağustos böceklerinin huzur veren sesleri eşliğinde keyifli öğlen uykuları çekmiyorsun.

Ne gerçek hayatı? Ne gerçek insanı?

Her gün marketten aldığı paketlenmiş tavuğun dişi olduğunu bilmeyen bir BeyazYalaka tanıdım.

Kavunun ağaçta yetiştiğini zanneden bir elemanım oldu.

Bahçelerinde çağla ağaçları olduğunu iddia eden bir İnsan Kaynakları müdürüyle çalıştım.

Kayserili müşterileriyle birlikte öğle yemeği yerken, "Aa, pastırmanın içine et de mi konuluyor?" diye soran üniversite mezunu profesyonellerle karşılaştım.

Bir pazarlamacı kız Ankara'da, Esenboğa Havaalanı'nda İtalyan müşterilerini yolcu ederken konu açılmış, "Düşünebiliyor musunuz, Moğolistan'da o kadar fakirler ki ısınmak için hayvan pislikleri kurutulup yakılıyor!" demişti. O esnada havaalanını bir tezek, ahır kokusu sardı.

Gidenler bilirler, Esenboğa'da açık havadaysanız rüzgâr o kokuyu muhakkak burnunuza getirir. Ve bu koku ülkenin her yerinde böyledir. İstanbul'un 20 kilometre uzağına herhangi bir yöne doğru arabanla git, orada çaresiz Anadolu insanının tezek dağlarını göreceksin.

Bu kadar mı habersiz olmalıyız kendi gerçeklerimizden?

Yaşadığımız toprağa herhangi bir katkımız olabilir mi bu şekilde?

Olur mu diyorsun?

Öyle diyorsan Öyle olsun. Bu tezek kokulu garibanlarla uğraşacak değilsin elbette.

Louboutin ayakkabıların topukları yüksektir. Tabanını da kırmızı yapmışlardır ki çıkıp geldiğin yer belli olmasın.

Karanlık sahnede tek kişilik bir şov, spotla aydınlatılan bir tek sensin, karanlıktan alkışlar yükseliyor...

Yüzlerini göremiyorsun, olsun; bu iyidir. Böylece ilerde rezil olduğunda, kimsenin gözlerini görmeyeceğinden, rezil olduğun duygusunu hissetmezsin.

Tek kişilik rolünle bütünleşmeli ve bunun bir rol olmadığına, sahte ve yalan olmadığına önce kendini inandırmalısın.

Sen bir BeyazYalaka'sın. Bunu aklından çıkarma.

Shakespeare'in yazdığı her şey sahteydi. Kafasından yarattı. Öte yandan, hiçbiri yalan değildi; tarihe "Shakespeare'in yalanı" olarak geçen tek bir kelime dahi bulamazsın. Ama adamın tüm eserleri, hatta kendisi bile büyük olasılıkla bir kurgudan ibarettir.

İşte senin için en önemli örnek budur genç dostum.

Sen bir kurgusun. Ama bir yalancı, asla değilsin. Bir senaryosun. Bir tiyatro oyunu yazdın ve başrolünü de sen üstlendin.

Bir BeyazYalaka için profesyonel iş hayatı "Gerçek" ve "Kendin" olunacak bir yer değildir. Asla çelişmeyen, yalansız bir senaryodur. Orada asla ve asla yalana yer yoktur.

Tekrar ediyorum.

Asla yalan söyleme.

Bitersin.

Şirketler

Temel olarak şirketleri üç kategoriye ayırabiliriz:

1. Aile şirketleri
2. Kurumsal şirketler
3. Uluslararası şirketler

Sen, her şeyi herkesten iyi bilen ukala bir BeyazYalaka olarak, büyük olasılıkla hemen bu listeye itiraz ettin.

"Olur mu efenim, neticede kurumsal şirket dediğin zaten aile şirketlerinin vs vs."

Geç bu sorgulamaları dostum, bu bilimsel bir kitap değil, akademik bir tarif peşinde de değiliz. Bu üç şirket türü, senin taktikler belirlemen için en temel şablonlar olacak.

Hadi sohbetimize devam edelim...

Her hastalığın ilacı farklıdır. Her derdin dermanı başkadır. Bu yüzden, gözünü en tepesine diktiğin şirketin nasıl bir şirket olduğunu baştan iyi analiz etmelisin. Çünkü uygulayacağın taktikler, ilaç ve tedaviler her şirket tipine göre farklılık gösterir.

Örneğin, tipik bir aile şirketinde çalışıyor olabilirsin. Bu durumda ne yapmalısın?

Önce aile şirketi kavramını biraz açalım: Aile şirketi, bir baba ve bazen amcalar grubu tarafından yıllar önce kurulmuş, bazen sonraki kuşakların da şirket yönetimine girmeye başladığı çekirdek bir yapıdır.

İlk kuruldukları yıllarda KOBİ olarak ticari hayata başlarlar. Yani "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler" olarak.

Ortalama 27 yıl içinde de, ya egosu şişmiş prostatlı bir aile büyüğü veya geri zekâlı ve şımarık bir ikinci nesil genç aile ferdi tarafından batırılıp yok olur giderler. Çok az sayıda bir kısmı ise bir süre daha bu şekilde KOBİ olarak idare edip kurumsallaşır.

Yıllarca KOBİ danışmanlığı yapmış biri olarak çok net söyleyebilirim ki KOBİ kavramının tanımı da, açılımı da yanlıştır. Zannedilir ki bir şirketi KOBİ yapan şey, Avrupa Birliği tanımına göre, çalışan sayısının 250'nin altında veya cirosunun 15 milyon avronun altında olmasıdır.

Özel sektörde herhangi bir firmada çalışmak istese, beceriksizliği ve gerçek hayattan kopukluğu yüzünden muhtemelen iki ay içinde kapının önüne konulacak olan, sağ kaşı havada, anlı şanlı akademisyenlerin tanımlamasıdır bu. Bu işe yaramaz teorisyenler

topluluğu, yukarıdaki iki koşuldan birini sağlayan firmaya KOBİ der. Sonra da bunu detaylandırırlar: işte Mikro KOBİ, cart curt diye.

Bütün bunlar saçma tanımlardır... Özellikle de Türkiye'deki KOBİ'ler için.

Akademisyenliği "yüksek lise öğretmenliği" olarak gören; bilimden, sanattan, gerçeklerden kopmuş insanlardan da daha fazlası beklenemezdi doğrusu.

Türkiye'de KOBİ'nin sokaktaki, sahadaki gerçek tanımı şudur: Bir kişi veya aile tarafından kurulmuş, ailesel ilişkilerin firma yönetimine egemen olduğu, yöneticilerinin önemli kısmının liyakat ve ehliyete göre değil, kan bağına göre belirlendiği bir ticari girişim.

Devlet yönetimi modellerine göre örnek verecek olursak, eski çağlardaki derebeyliklere ve despotizmlere benzerler.

KOBİ'liğin ciroyla, çalışan sayısıyla gerçekte hiçbir ilgisi yoktur. Ben ne firmalar gördüm: 1000 kişi çalışır, cirosu 500 milyon avro olmuş, ama zihniyet hâlâ emmi, dayı, yeğen zihniyeti. Şimdi bu firmaya sen artık KOBİ değilsin, kurumsal ve büyük bir firmasın, demek, kurumsal firmalara haksızlık olur.

Ama akademisyenlere göre bu firmalar artık KOBİ degildir, ne garip. Üniversitelerin gerçek hayattan ne kadar kopuk olduklarının en iyi kanıtlarından biri budur işte.

Sonra şirketlerimiz kalifiye eleman diye kıvranırken üniversite mezunlarımızın işsizlikten niye kırıldığını tartışır dururuz da, bir türlü sebebini bulamayız.

Aptallar ve cahiller yüzünden ıstırap çekmemeyi erken yaşlarda öğrenmeyi başarabilirsen, Türkiye, böylesine çelişkili tartışmalarla ve sorgulamalarla dolu, gerçekten de çok eğlenceli bir ülkedir.

Gerçek hayat farklıdır. Gerçek hayatta böyle firmalara dense dense "Hormonlu KOBİ" denebilir. Neticede buram buram geleneksellik, yöresellik ve yerellik kokarlar. Bir firmaya girdiğinde bu kokuyu alıyorsan, bilmelisin ki Bir KOBİ'desin.

Sana ilk tavsiyem, aile fertleri arasında gücü elinde tutanın kim olduğunu tespit etmendir. Kimi üretimle, kimi satış pazarlamayla uğraşan, kimi ise sadece odasında oturup patronculuk oynayan bu kardeş ve kuzen takımı arasındaki lideri bulmak için şu sorunun cevabını vermelisin:

"Para nerede?"

Şirkette finans, para pul ve ödeme işlerine kim bakıyor?

İşte bu sorunun cevabı sana gerçek patronu verecektir. Çünkü bir aile şirketinde paranın yönetimi, en önemli fakat çoğu kez de en kötü yürütülen süreçtir. Kötü yürütülür, çünkü parayı yöneten kişi ehliyete göre değil ailedeki ilişki ve güvenilirlik durumuna göre belirlenmiştir.

Bir aile parasını hangi ferdine emanet ediyorsa, aslında şirketini, dolayısıyla da tüm varlığını ve geleceğini o kişiye emanet ediyor demektir, bu kadar basit.

Patronu buldun. Odasında kasa olan adam.

Şimdi ne yapmak gerekiyor? Yapacağın tek şey patronun gözüne girmektir.

Ama unutma, ne yaparsan yap aile içindeki dengelere müdahale etme. Asla iki aile ferdi arasında kalmamaya çalış. Seni uyarmalıyım ki bu bazen çok zor bir iştir.

İki aile ferdi arasındaki çekişmede, maaşlı bir beyaz yakalı asla taraf olmamalıdır. Neticede akrabalar şirketi kolayca paylaşamayacakları için, er veya geç bir orta yol bulacak ve nihayetinde birlikte çalışmaya devam edeceklerdir. Barış anlaşması imzalandığı anda, o tutmadığın tarafın gözleri derhal seni arayacaktır.

Üçe kadar sayınca kaçmaya başlamalısın...

Hatta, üç!

***

Aile şirketleri içinde kadın yöneticiler de olabilir. Bunlarla da mesafeni korumam tavsiye ederim. Erkeklerinin en gıcık kaptıkları adamlar, dişi kuzenleriyle fazla yakın gözüken senin gibi BeyazYalaka bozuntularıdır. Ne yaparsan yap, ağzınla kuş da tutsan antipatik kaçacaktır.

İlle de kızlarıyla ilgili bir planın varsa, en iyisi onların bunu son anda, hatta iş işten geçtikten ve mercimek piştikten sonra duymalarıdır.

Neticede kötü fikir de değildir doğrusu, epey kısa bir yoldan zirveye oturursun.

Ne yalan söyleyeyim, bunu becereni de aslında takdir etmek gerekir. Ama buram buram gelenek kokan bu firmada takdir

göreceğini zannediyorsan çok safsın demektir. Başına gelebilecek senaryoların spektrumu, bir kamyon sopa yemekle, birkaç sene sonra şirketi ele geçirmek arasında geniş bir yelpazeye yayılmıştır.

Risk mi? Risk.

No risk, no win!

***

Peki kurumsal firmalar hangileridir?

Bunları da kabaca şöyle tanımlayabiliriz: Şahısların ve ailesel ilişkilerin yerini, sistemli ve profesyonel iş ilişkilerinin aldığı firmalara kurumsal firmalar denir. Bu doğrusudur.

Yanlışı ise yine akademisyenler ve bürokratların hazırladığı mevzuatlar yapar. Çünkü onlara göre KOBİ'lik ve kurumsallık arasındaki fark matematiksel iki kritere; ciro ve çalışan sayısına göre belirlenir.

Daha önce de söylediğim gibi, gövdesi kocaman olmuş ama kafası hâlâ KOBİ gibi küçük kalan Hormonlu KOBİ'ler olduğu gibi, aslında çalışan sayısının azlığı veya düşük ciroları bakımından kâğıt üzerinde KOBİ statüsünde olsalar da, son derece profesyonel ve kurumsal küçük şirketler de vardır.

Fakat akademisyenlerimiz tanımlamalarını nedense kafaya göre değil de gövdeye göre yaptıkları için bu tanımda da çuvallarlar.

Üniversite gibi bir bilim yuvasının, şirket kategorilerini tespit ederken kafayı değil de gövdeyi baz alması senin de burnuna bazı kokular getirmedi mi şimdi? Hani şu aklı ve bilimi kullanma hadisesi.

Neyse.

Sen hocalarımızın ne dediklerine bakma. Şirket içinde sistem ve liyakat ön plandaysa kurumsal bir şirkettesin demektir. Ha, bu şirkette aile fertleri de hâlâ görevde olabilir, ancak bu fertler aileden oldukları için değil, gerçekten yaptıkları işe layık oldukları ve ehliyet sahibi oldukları için o görevdedirler. Görev tanımları net olarak yapıldığı için de başkalarının işine karışıp patronluk falan taslamazlar.

Kurumsal bir şirkette çalışıyorsan, etrafındaki insanların büyük çoğunluğu işini iyi yapan ve standart görev tanımları olan

profesyonellerdir. Yani gerçek anlamda beyaz yakalıların çalıştığı bir ortamdasındır artık.

Böyle bir firmada ilk yapman gereken, hızlı bir gözlemle mevcut durumu analiz etmektir.

Öncelikle işyerindeki kılık kıyafet standartlarını gözlemlemelisin. Çünkü sana ilk iş günü okutulan veya eline verilen "Çalışan El Kitabı" benzeri kitapçıklarda yazmayan ama günlük hayatta geçerliliği olan ufak tefek detaylar her zaman vardır. Şirketin dokusuna hemen uyum sağlayıp ortalarda çaylak gibi gözükmemek için, ufak olsa da önemli olan bu detayları süratle yakalamalısın.

Bunun için en güzel yöntem asansör veya giriş kapılarının önünde takılmak olabilir. Girip çıkan insanları gözlemlemek, herhangi bir el kitabının anlatacağından daha çok şey söyler.

Ambalaj kısmını, yani kılık kıyafeti çözdükten sonra yapman gereken şey, şirket içi iş akışını kavramaktır. İş nerede başlar ve nerede tamamlanır, nasıl yürür, arada hangi departmanlardan akar. Bunlar sana işe ilk girişte tabi tutulacağın Oryantasyon Programları boyunca ilk haftalarda hızla aktarılır tabii, ancak her zaman atlanan, söylenmeyen, hasıraltı edilen veya unutulan birkaç tüyo vardır.

İlk haftaların için sana tavsiyem, şirkete adımını attığın andan itibaren, bir dirhem bile ileri gitmeni istemeyen diğer BeyazYalakalar yerine, şirkette geçici görevle iş yapan stajyerleri bir kenara çekip bu gençlerden bilgi almandır.

Birincisi, bu çocuklar biraz kafa dengi birini gördüklerinde hemen rahatlar ve çözülürler. İkincisi ise kendileri orada geçici olduğu için kimsenin sırrına sadık değildirler. Herkes stajyerleri her türlü basit ve angarya işinde kullanır. Bu angarya görevleri yerine getiren stajyerlerin içinden arada bir aklı başında ve zehir gibi çocuklar çıkar. Bu çocuklardan şirketteki iş akış süreci ve çalışanlarla ilgili öyle hayati bilgiler alırsın ki, şaşarsın.

Ancak ne kadar uğraşsan da bu sürece ancak zamanla hâkim olabilirsin. Üstelik oryantasyonlarda asla aktarılmayan o detayları da ancak ve ancak bir hata yaptığın zaman öğreneceksin.

Dua et o hata, seni koltuğundan edecek kadar büyük veya nesilden nesle aktarılacak kadar efsanevi olmasın.

Çünkü böyle şirketlerdeki beyaz yakalı mesai arkadaşların dünyanın en sinsi ve tehlikeli yamyamlarıdır.

Bildiğin insan yerler.
Aman dikkat.

***

Bir diğer grup da Uluslararası Şirketlerdir. Sermayedarlarının yurtdışında olduğu ve çoğu kez de bir şahıs veya aile değil, bir fon grubu veya holdingin hissedar olduğu firmalardır.

Bunlar ağırlıklı olarak kurumsal firmalardır ama nadiren de olsa aralarından öyle kötü örnekler çıkar ki, kaba saba patronlara sahip bir Anadolu firmasında çalışmayı tercih edebilirsin.

Yağmurdan kaçarken doluya tutulan çok BeyazYalaka gördüm ben.

Yani her uluslararası firmayı da iyi bir halt zannetmemek gerekir.

Bir kısmı da kendi ülkelerinde alabildiğine insancıl ve "çalışmak için en çok tercih edilen firmalar" listelerinin üst sıralarında olmalarına rağmen, Türkiye'ye gelince buradaki düzene uyup çalışanlarının birçok hakkını gasp etmekten çekinmezler.

Eh birileri, "Ülkemize yabancı sermaye gelsin de ne olursa olsun," diye el ovuşturduğu sürece, böyle firmaların bu sömürü düzenini devam ettirecekleri şüphesizdir. Kendilerince de bu durum doğaldır, denebilir.

Uluslararası firmalar, özellikle de tepe yönetimi oluşturan genel müdürlük veya genel müdür yardımcılığı gibi mevkilerde kendi ülkelerinden adamları oturturlar. Bu türden şirketlerde Türklerden beklenen rol genelde satış pazarlama gibi para ve girdi getirecek aktivitelere yönelik rollerdir.

Eh, neticede bu adamlar ülkemize para kazanmaya gelirler. Yani halkımıza bir ürün veya hizmet satacaklardır. Bunun için de ürünü satacakları halkı, satış kanallarını iyi tanıyan ve müşterilerle kendi dilinde muhatap olan kişilere ihtiyaç duyduklarından, bu alanlarda Türkler tercih edilir. Ayrıca Türkiye gibi yarı-demokrasilerde başları kanunlarla her an derde girebileceği için hukukçu ve muhasebeci takımını da genelde Türklerden seçerler.

Çok nadiren ve ancak gerçekten çok uzunca bir süre çalıştıktan sonra bir TC vatandaşı olarak bu firmaların en tepesine tırmanabilirsin.

Bu firmalarla ilgili sana tavsiyem, kurumsal firmalar konusundaki tavsiyelerimden farklı değildir. Ancak kısa vadede atman gereken önemli birkaç adım elbette vardır.

Mesela şirketin sahibi olan sermaye grubu hangi millettense veya karar verici tepe yöneticiler hangi dili konuşuyorsa o milletin dilini öğrenmeye başlamak için hemen bir dil kursuna yazılabilirsin.

Bir gün gelecek, mesleki başarılarından daha önemli olarak, dillerini iyi konuşup adamlarla doğru iletişim kurabilmenin de terfi etmende hayati derecede önemli bir avantaj olduğunu göreceksin.

Dilerim o gün geldiğinde o dili öğrenmek için artık çok geç olmamıştır.

Danışmanlık yaptığım bir İspanyol firmasında, şirketin Türkiye'de ofis kurduğu gün işbaşı yapan İspanyol Genel Müdür artık Türkiye'den ayrılıyordu. Böylece firmada hiç yabancı kalmayacak ve şirket tamamen Türk yöneticiler tarafından yönetilecekti. Elbette holdingin Madrid'deki merkezinde yer alan tepe yönetimine, Türkiye'deki şubeden düzenli olarak raporlama yapılacaktı.

Bu iş için kimi seçtiler dersin?

En çok satış yapanı mı?

En iyi performansa sahip elemanı mı?

Hayır.

İspanyolca bileni.

İlerleyen sayfalarda daha detaylı önerilerim olacak. O zamana kadar belki gidip kendine bir dil kursu arasan iyi edersin!

Kim Bu Etrafımdaki Biri Diğerine Benzemez İnsanlar?

Biraz da kariyer yolculuğun boyunca karşılaşacağın insanların ait oldukları mesleki kategorilere göz atalım. Başka bir deyişle, yazdığın senaryonun oyuncularını inceleyelim. Figüranları, setçileri, ışıkçıları, teknisyenleri, yardımcı rolleri tanıyalım.

Kimdir bu adamlar?

Nasıl bir strateji kullanarak onları yükselebilmek için kendine basamak yapabilirsin?

Bu anlatacaklarım da mızmız hocaların sıkıcı ders kilaplarında anlattığı şeyler olmayacak. Yahu kitabın ismini "Harvard'da Asla ve Kat'a Anlatılmayan 100 Şey" mi yapsaydım acaba?

Setçiler, ışıkçılar ve teknik ekip: Mavi Yakalılardır.

Figüranlar: Gri Yakalılardır.

Yardımcı Roller: Diğer BeyazYalaka'lardır.

Yapımcı: Tabii ki Patron ve Ailesi

Ve en nihayetinde başrolde ise, sen...

Yazan da sensin, yöneten de. Gerçekten Oscar'lık bir takım kurduk.

O zaman filmi başlatalım!

Mavi Yakalılar

Mavi yakalı kimdir, beyaz yakalıdan farkı nedir, gibi sorgulamalar üzerine kafa patlatan, makaleler, kitaplar yazan birçok akademisyen veya düşünür olmuştur. Senin böyle teorik tartışmalar ve kavram tanımlarıyla kaybedecek vaktin yok.

Her konu hakkında yüzeysel birkaç kelime öğren, işini idare edecek, seni mahcup etmeyecek üç beş kelam et yeter. Unutma ki bocaladığın yerde cep telefonunla masa altından internete girip istediğin bilgiyi "hap" şeklinde alabilirsin.

Ama Türkiye için çok kabaca bir mavi yakalı tanımı yapabiliriz: Mavi yakalı dediğin adam, askerliğini uzun dönem er olarak yapmış adamdır.

Kapıcının oğludur. Banyona fayans döşeyen işçinin kuzeni, evini temizleyen kadının bacısıdır. Falancanın hemşerisi, filancanın köylüsüdür.

Bu kategori, üretim yapan atölye ve fabrika gibi işletmelerde işçileri, ustaları ve ustabaşlarını kapsar.

Büyük çoğunluğu genç yaşta evlenmiş ve çoluk çocuk sahibi olmuştur. Senin akranın olan bazı mavi yakalıların çocukları, neredeyse senin çıtır sevgilinle aynı yaştadır. Kıt kanaat geçinen, bayramda seyranda akrabasının yanına giden, memleket dönüşü çuvalla patates, bidonla fasulye getiren, memleketten akrabaları gelen, ramazanda sektirmeden oruç tutan, çoğunluğu cumaya giden,

aslına bakarsan büyük çoğunluğu gerçekten "gariban" olan bir kesimdir bu Mavi Yakalılar.

1990'lı yıllarda bir kısmının kuş serisinden -Şahin, Doğan, Serçe gibi- arabaları olurdu ve bu arabalar fabrikaların otoparklarını doldururdu... 2000'li yıllarda artık hemen hemen hiçbirinin arabasının olmaması ne ilginç. Güya gelişiyoruz. Oysa zengin daha zengin, fakir daha fakir hale geliyor hepsi bu.

Kim bilir, belki 2020'lerde diyeceğiz ki, "Eskiden otoparklarda sadece patronların değil beyaz yakalıların, mavi yakalıların, memurların da arabaları olurdu..."

Çocuklar uyanın. Uyanın çocuklar.

Güzel günler göreceğiz, güneşli günler.

Sen bu kafayla gitmeye devam edersen, o günü de göreceğiz merak etme.

Şayet sen, üretim yapılan bir firmada çalışan beyaz yakalı isen genç dostum, işini yaparken muhakkak bu mavi yakalılarla da bir şekilde irtibatın olacaktır.

Bir büyüğüm derdi ki: "Gariban mı, bir tekme de sen vur!"

Bu ne şiddet bu celal yahu!

Bu kadar acımasız mı olmalıyız?

Yoksa merhamet ve şefkatle yaklaşarak halledilemeyecek iş yoktur mu demeliyiz?

Daha bu kitabın başında ne pahasına olursa olsun yükselmeyi kafaya koydun, bunun için "gereken her şeyi" yapmayı da göze aldın... Öyleyse, sırf bu adamlarla empati kurmak adına kendi senaryona ihanet edip farklı davranmamalısın.

Merhamet? Sen kimsin de merhamet edeceksin!

Merhamet etmek güçlü olanın, gücü elinde tutanın, bağışlama yetkisi olanın yapacağı şeydir. Merhamet kelimesi kadar adi, ikiyüzlü ve yalan bir kelime yoktur.

Merhamet edecekmiş... Zaten senin gibi bir hinoğluhine de bu yakışırdı. Merhamet etmek, zavallı duruma düşmüş birine acımak anlamına gelir. İnsanlara merhamet gösterdiğinde aslında onlara şu mesajı verirsin: "Sen zayıf, zavallı, acınası bir mahluksun ve ben bu büyük yüreğimle seni affediyorum. Hadi şimdi yıkıl karşımdan!"

İşte bu yüzden o an için affedildiğini düşünerek mutlu olan mavi yakalı, aslında kendisine yapılan aşağılama kafasına dank ettiği

anda içinde sana karşı nedenini kendisinin de fazlaca tanımlayamadığı büyük bir öfke duyacaktır. Yani iyi niyetle veya kötü niyetle, ne sebeple yapmış olursan ol, bu merhamet zırvası aslında hiç ikrama geçmeyecektir.

Merhamet, insanların gönlüne verdiğin manevi bir borçtur. Affedileni fena halde gebe bırakan, fena ezen bir borç.

Yahudiler ne der?

"Dostunu kaybetmek istiyorsan ona borç ver."

Sen ne diyeceksin?

"Düşman kazanmak istiyorsan birine merhamet et!"

Biri bana merhamet etmek istese ona, "Ne münasebet?!" derdim. "Sen kendini ne zannediyorsun da beni affediyorsun! Hadi şimdi kes cezamı ve gideyim!"

Vaktiyle bir fabrikaya üretim danışmanlığı veriyordum. Fabrika müdürüyle proses hakkında sohbet ederken yanımıza bir mavi yakalı geldi. Üstelik adam usta statüsünde bir mavi yakalıydı. Yanımdaki müdüre saygılı bir şekilde sokularak kibarca sordu: "Mehmet Bey, bugün iki saat kadar erken çıkabilir miyim? Biliyorsunuz eşim doğum yapıyor, kimimiz kimsemiz de yok bu şehirde."

Müdür Mehmet ne cevap verdi biliyor musun?

"Ali Usta, hanımın karnını sen mi dikeceksin? İki saat sonra gidersin, erken çıkmak yok."

Adam kıpkırmızı oldu çekti gitti. Ben bile bu muhabbete tanık olduğum için mahcup olmuş, o an yer yarılsa da içine girsem, diye Allah'a yakarmıştım.

Sonra bana dönüp şunu demişti: "Bunlara acımayacaksın hocam. Bugün karısı doğurur, yarın anası ölür, başka gün oğlu sünnet olur. Sonu gelmez."

"Yazık ama, hanımı doğum yapacakmış adamın. Bir ömür sizi kötü anacak. Ne geçti ki elinize?"

"Boş versene hocam. Ben üç kere anneannesi ölen işçi tanırım."

İçimden çok kızdığımı hatırlıyorum. Böyle acımasızlık olur mu diye isyan ettiğimi de. Yıllar sonra büyük filozof Friedrich Nietzsche'nin bir kitabını okurken şu satırları bir kenara not ettiğimi hatırlıyorum:

"Birinin acısına ortak olmak, dünyadaki toplam 'acı' miktarını azaltmaz, aksine artırır. Bu yüzden de herkes kendi amacına odaklanmalı, kimsenin gözünün yaşına bakmamalıdır."

Eh, boş yere efsane olmuyor insanlar. Nietzsche de büyük adamdır ne de olsa.

Adama izin vermeyerek elinize ne geçti ki, diye sorduğum müdür bana aynen şu hesabı yapmıştı:

"Diyelim ki adama acıdım ve doğum yapan karısının yanına gönderdim. İki saat erken çıkınca günlük sac levha üretimi 2000 yerine 1800 adet oldu. 200 adet eksik üretimin parasal değeri 8.000 Amerikan Doları.

Peki bu kayıp para kimin cebinden çıkıyor? Patronun.

Patron bu hesabı kime soracak? Bana soracak, çünkü ben müdürüm.

Adamın karısının çektiği acı hafifledi mi? Hayır.

Toplam acı miktarı azaldı mı yani? Hayır.

Peki ne oldu?

O kadın yine doğurdu. Ben adamı izne gönderdim diye üretim düşünce patronun gözünde "kötü" bir müdür oldum. Ustanın performansı ve primi düştü. Patron para kaybetti. Fatura bana kesildi.

Toplam acı büyüdü."

Şaşkınlıkla müdür beyi dinliyordum. O kadar acımasız, o kadar benmerkezci düşünüyordu ki, içimden tüm mavi yakalıları toplayıp büyük bir isyan hareketi başlatmak geçiyordu. Çalışan işçilere değil de bu gaddar ve bencil adamlara danışmanlık verdiğim için kendimden nefret ediyordum.

"Mutluluk paylaştıkça artar, acı ise paylaştıkça hafiflermiş..." Palavra!

Mutluluk, paylaştıkça anlamsızlaşır.

Acı, paylaştıkça büyür.

Merhamet etmek? Acımak?

Hadi canım! Bana kim acıyacak?

İnsanlık medeniyeti, merhamet ve affetmek üzerine kurulu olsaydı bugün aramızda sadece *Homo sapiens* kökenli olan biz insanlar değil, maymunumsu Neandertaller de dolaşıyor olurdu. Aman isabet olmuş o zaman, diye mi düşünüyorsun?

Neandertal ile *Homo sapiens* kardeşçe yaşamanın bir formülünü geliştirebilseydi... İş birliği...

Tabii ki hayır... Hırslı ve gözünü en tepelere dikmiş bir BeyazYalaka olarak bana vereceğin cevabı duyar gibiyim:

"Medeniyetimiz bir yok etme, yıkma, yağmalama, ele geçirme, zor kullanma ve sahip olma medeniyetidir. Düsturu da yapanın yanına kâr kalması düsturudur. İnsanlara acıyıp merhamet ederek milyon yıllık düzeni değiştiremezsin. Sadece kendi soyunu tüketmiş olursun.

Adamı maymun ederler, sonun Neandertallere döner, haberin olmaz.

Bu saatten sonra durduk yere insandan yeniden maymuna evrilmenin ne âlemi var?"

***

İtiraf etmeliyim, mavi yakalıların dilinden anlamak da onlara iş yaptırmak da zordur. Nasıl yaparlar hâlâ anlamış değilim ama samimi insanla sahte insanı bir bakışta çözüverirler. O yüzden genç dostum, sana tavsiyem, sırf yalakalık olsun da işimiz görülsün diyerek şiveni ve üslubunu değiştirip bu adamlara yanaşmaya kalkışmamandır. Olduğun gibi ol. Neysen onu ver. Çünkü inan bana ne yaparsan yap günün sonunda bu adamlara zaten yaranamayacaksın.

Onlar kafalarında sana öylesine bir etiket yapıştırmışlardır ki ne yapsan bu imajı yıkamazsın. Hiçbir nedenleri olmadığı halde senden hoşlanmazlar. Senin kılık kıyafetine imrenirler. Takım elbisene, kravatına ve cilalı ayakkabılarına bakarlar ve arkandan en ağır cümleleri kurmaktan çekinmezler. Belki o ayakkabıyı alacak paraları olabilir ama nerede giyecekler? Torna makinesinde çalışırken veya bir keresteyi zımparalarken nasıl takım elbise giysinler? Paraları olsa bile asla senin gibi olamayacaklarını bilirler. Bu yüzden bir beyaz yakalı, mavi yakalı ile ilişkisi daha başlamadan beş sıfır mağluptur.

***

Bebek'te bir kahvaltı sofrası.

Her biri bir şirkette beyaz yakalı çalışan olan arkadaşlarımla güneşli bir kış günü Bebek'te kahvaltıya gidiyoruz. Kahvaltı sonunda keyifle Türk kahvelerimizi içiyor ve gazete okuyoruz. Bir gazetenin pazar ekinde Hindistan'daki kast sistemini anlatan bir yazı okuyorum

ve arkadaşlarıma anlatıyorum: İnsanlar eş ve iş seçimlerini ait oldukları sınıftan yapabiliyorlar. Peki ait oldukları sınıflar nasıl belirleniyor? Tamamen doğuştan. Kast siteminde sınıf, sonradan elde edilen veya bir liyakate göre belirlenebilen bir şey değildir. Sınıflar arası geçiş yasaktır. Eş de, iş de doğuştan kendi sınıfınızdan belirlenir ve başka sınıftan seçilemez.

"Abi çok acayip ya!" diyor bir arkadaşım.

Gazeteden okumaya devam ediyorum.

Dört sınıf varmış, diyorum:

Entelektüeller ve rahiplerin olduğu sınıf: **Brahmanlar**.

Askerler, soylular ve bürokratların sınıfı: **Kşatriyalar**.

Tüccarlar ve toprak sahiplerinin sınıfı: **Vaişyalar**.

İşçiler ve kölelerin sınıfı: **Şudralar**.

Bir de hiçbir sınıfa ait olmayan, toplumun en alt tabakası kabul edilen, hiçbir hakkı olmayan, insan dahi kabul edilmeyen **Parya** denen grup var.

Üstelik eş seçimi de binlerce yıldır aynı sınıf içinden yapıldığı için, insanların tiplerinden de kolaylıkla anlaşılabiliyormuş hangi sınıfa ait oldukları. Kabaca bir ifadeyle, üst sınıflara doğru çıkıldıkça ten rengi açılır, alta doğru inildikçe koyulaşırmış. Yani anlayacağınız, Paryalar biraz esmer olurmuş.

Ekibi bir gülme alıyor. "Oğlum," diyor bir tanesi, "aslına bakarsan bu sınıf sistemi bizde de var."

Hah diyorum içimden, uyanıyorsunuz işte.

Bilgi özgürlüktür.

Yaklaşık üç aydır iş aramakta olan, kabaca "işsiz" olan diğer arkadaşım cevap veriyor:

"İyi de abi bizim sistemimizde sınıflar arası geçiş mümkündür. İş yoluyla veya eş seçimiyle sınıf atlanır veya düşülür. Bu adamlar ise nasıl doğarlarsa öyle ölmek zorundalar. Biz çalışarak ve başararak sınıftan sınıfa geçebiliriz. Bizde bir 'seçim' söz konusu."

İkisi de haklı. İkisi de haksız.

Aslında Hindistan'daki bu katı kast sistemine rağmen, çok az da olsa sınıftan sınıfa geçişler olabiliyor. Aynen bizdeki gibi. Bizde de sıfırdan gelip çok çalışarak bir yerlere ulaşma hadisesi artık çok ender görülen bir durum olmasına rağmen, zirvelerden iflas edip en dibi görmek ve sınıf değiştirmek son günlerde yaygınlaştı.

İş hayatı böyle ama ya sınıflararası aşk hayatı? Zengin kız-fakir oğlan eşleşmeleri?

İşte bu dostum, artık hiç işitmez hale geldiğimiz bir durumdur. Kapitalizm yalnızca bir ekonomik sistem zannedilir. Oysa ilk vurduğu yine aşk olmuştur.

Kast sisteminde evlilik yoluyla sınıflararası geçiş teorik olarak yasak, pratikte ise mümkündür.

Kapitalizmde evlilik yoluyla sınıflararası geçiş teorik olarak mümkündür ama pratik hayatta yasaktır.

Kast sisteminde hür iradeyle seçim söz konusu değildir. Kapitalizmde ise seçim söz konusudur. Ancak seçeneklere dikkatlice baktığınızda sadece "A şıkkı"nın olduğunu görürsünüz.

Tekten seçmeli.

Usta işi bir hile.

Baş İblis'in elinden çıkmış!

Sonuçta her ikisi de en ağırından sınıfa dayalı sistemlerdir. Bana kalırsa, kast sistemi en azından niyetini baştan açıkça belirttiği için, kapitalizmden daha dürüst bir sistemdir.

Bugün artık kapitalist sömürü sisteminin varlığının tartışılır bir yanı kalmamıştır. Artık tartışılan şey, sistemin alt başlıklarının neler olacağıdır.

Biz de kahvaltı sohbetimizde bunu tartışıyoruz.

Evet, bir işçi ve köle sınıfı kapitalizmde de var. Kahvaltı masamızın ana fikri, biz beyaz yakalıların bu köle ve işçi sınıfı olan "Şudra" sınıfından olduğu yönünde. Ama bir sorun var: Bizden çok uzakta gördüğümüz mavi yakalılar, onlar nerede?

E onlar da "Şudra" sınıfında. Hatta iş arayan arkadaışımız şu anda boşta olduğu için kast sistemine göre en dipteki sınıfa, "Parya"ya düşüyor. Dikkatle baktığımızda masanın en esmerinin de o olduğunu görüp gülüşüyoruz. Hindistan'da olsak sınııflararası geçiş yasak olduğundan adam "Şudra" olarak kalmayı ve en azından alt sınıfa düşmemeyi garantilemiş olacaktı aslında!

İşi olan arkadaşımın isyanı ise mavi yakalılarla aynı sınıfta olmamız: "Yahu böyle şey olur mu!" diyor.

Olmaz mı, diyorum. Türkiye'deki kanunlara göre bile aynıyız. Birileri "emekçi" deyince siyasi bulup sinirleniyorsunuz ama

kanundaki tanım zaten bu artık. Plaza emekçisi ile fabrika emekçisi kanunlar önünde aynı kategorideler.

Bugün 657 sayılı kanunda artık bir mavi yakalı-beyaz yakalı ayrımı yok. 4A, 4B, 4C veya 4D, hangi statüye girerseniz girin, başında "4" olan bir "Şudra" sınıfı üyesisinizdir.

Peki bu iyi bir şey midir, kötü bir şey midir?

Ne bileyim ben! Bilsem kitabın başlığını öyle koyardım.

Masada derin sessizlik.

Bu sessizlik ve kışın ortasında, denizden yansıyan, pazar günümüzü ışıl ışıl aydınlatan güneş...

Kahvelerimizin büyülü bir iksir gibi tüten kokusu...

Eh, bu kadar Hint felsefesi ile de birleşince, Nirvana'ya ermemiz artık an meselesi!

***

Biz modern kast sistemindeki gezintimize devam edelim...

Bir mavi yakalının babası da bir mavi yakalıdır.

Bir beyaz yakalının babası da bir beyaz yakalıdır.

Bu iki durum dışındaki olasılıklar çok nadiren yaşanır ve yaşandığında da genelde gazetelere konu olur:

Köylü babasının zorluklar içinde okuttuğu falanca bey şimdi filanca bankanın genel müdürü oldu.

Ne kadar göz yaşartıcı ve gurur verici bir tablo! "Bu sistemde nerede olursanız olun, bir şekilde 'yırtma' şansınız var," mesajını ne kadar da güzel veriyor.

Tam tersi de olabilir:

İyi (!) bir ailenin çocuğu olarak dünyaya gelen filanca, şimdi bir inşaat şantiyesinde güvenlik görevlisi olarak hayata tutunmaya (!) çalışıyor.

Yine göz yaşartıcı ve ibretlik bir hikâye. Bunun alt metninde ise diyor ki: "Oğlum akıllı olun, düzene uyum sağlayın yoksa sürünürsünüz!"

Bu sistem içerisinde kıra döke, yaka yıka en tepeye yükselmeyi kafasına koymuş bir BeyazYalaka olan senin, mavi yakalı denen bu er ve erbaş takımıyla iş yaparken en çok dikkat edeceğin konu,

üslubundur. İşçisine emir verip de sözünü geçirememiş ve madara olmuş nice Amerika diplomalı BeyazYalaka "loser" tanırım.

Peki bu adamlara nasıl iş yaptırabilirsin?

Bunun birkaç yolu vardır...

Örnek olarak şunu verelim: "İşçinin yaptığı işi, işçi kadar iyi bileceksin."

Bu bir yoldur. Ama uzun bir yol. Biz bir işi iyi öğrenebilecek kadar vakit kaybetmek istemiyoruz. Kariyer basamaklarmı üçer beşer atlayarak hızlıca tırmanmalı ve layık olduğumuz o en tepelerdeki koltuğa bir an önce o pembe beyaz kıçımızı koymalıyız.

O zaman sana şunu verelim: "İşçinin ihtiyacı olan şeyi iyi bileceksin."

Bu da bir yoldur. Öncekinden daha etkili sonuçlar alabileceğin bir yoldur üstelik.

Mesela, muhakkak hasta bir akrabaları veya yakınları vardır. Tanıdık bir doktor gerekiyordur. Senin doktor tanıdığın yok muydu? Al işte, adamı sana gebe bırakacak bir durum. Bu açıklarını bil, çöz ve kullan.

Ya da siz beyaz yakalılarda bazen kendi firmanızdan, bazen de iş yaptığınız firmalardan eşantiyon olarak gönderilen ajandalar, kalemler, takvimler ve türlü işe yaramaz zerzevat vardır. Elindeki bu tip zerzevatları gözüne kestirdiğin bazı mavi yakalılara hediye et, arkana yaslan ve aranızdaki ilişkinin gözlerinin önünde nasıl geliştiğini seyret!

Firmanın birinde kapıdaki güvenlikçi Kazım'a neredeyse çeyrek asır önce staj yaparken verdiğim üç kuruşluk bir ajandanın hatırı halen devam etmektedir. Zaman zamn eski mesai arkadaşlarımı ziyaret etmek için öylesine bir uğradığım bu şirketin kapısında bana hiç kimlik sorulmaz. Çünkü güvenlikte hâlâ aynı adam çalışmaktadır. Gözü yükseklerde bir BeyazYalaka olarak senin için değersiz ama onlar için değerli nice şey vardır. Bul bu zaaflarını ve tatmin et.

Belki içten içe seni yine sevmezler ama unutma, girdiğin yolda gerçekten sevilmek gibi şeyler senin için artık önemli değil. Nasıl olsa menfaatleri devam ettiği sürece işyerindeki her isteğin sihirli bir el tarafından yerine getirilir. Diğer beyaz yakalılar senin bu forsuna hayretle bakarken, amirlerin ise mutludur, çünkü atölyede

yaptırılması gereken işleri sana verdiklerinde sen o işleri hemen yaptırabiliyorsundur.

Sakın ha ofisteki diğer BeyazYalakalara, bu adamlara iş yaptırmanı sağlayan küçük sırrından bahsetme. Çeneni tut. Bindiğin dalı kesme.

Bu çeneyi tutma meselesini sakın yabana atma. Bugün kafana uyan ve her öğlen birlikte yemek yemeye başladığın o adam, yarın en büyük düşmanın olabilir. Ki olacaktır da. Ne gerek var malzeme vermeye?

Psikolog bir arkadaşım, son zamanlarda en çok artış yaşanan hasta grubunun "kendi kendine konuşanlar" olduğunu söylemişti bana geçenlerde. Kimsenin kimseyi dinlemediği ve karşı taraf konuşurken onu dinlemek yerine kendi konuşma sırasını beklediği bir dünyada bu sonuç normaldi. Bunu anlıyorum.

Bu rahatsızlıktaki yükselişin gerçek nedeni, artık anlattıklarımızı aleyhimize kullanmayacağından emin olduğumuz, içimizi her zaman rahatlıkla açabileceğimiz hiçbir dostumuzun kalmaması olabilir mi acaba?

Boş ver bu duygusal sorgulamaları. Böyle şeylerle işin olmaz artık, sen çoktan seçtin yolunu.

Sonsuza dek ateş dolu bir çukurdu istediğin, öyleyse alacağın şey de onun formülü.

Konumuza geri dönelim ve sana mavi yakalıları muma çevirecek en güzel yolu anlatayım müsaadenle.

Mavi yakalı kabilesi insanlıktan pek anlamaz.

Yani?

Yanisi, işçinin ağzına sıçacaksın!

Olmaz mı? "İnsan olana yakışmaz" mı diyorsun?

Eh, bunu yapmayı tercih edene "insan" deniyorsa hâlâ, neden yakışmasın? Sen o sapağı çoktan geçtin, unutma...

Bu en emin yoldur. En kısa yoldan ve en etkili sonuçları bu şekilde alırsın.

Bir mavi yakalının canını yakmak için karşına birçok fırsat çıkar. Adam bir hata yaptığında senin önünde iki seçenek belirecektir: Ya bu hatayı önemsemeyip yola devam edeceksin veya sonuna kadar götürüp anasından emdiği sütü burnundan getireceksin.

Affetmek mi? Affetmenin sana bir faydası olacağını mı sanıyorsun? Sana müteşekkir mi olacaklar?

Nah olurlar!

Ustasını çocuğunun doğumuna göndermeyen müdürü hatırla. Ne demişti?

"Bunlara yaranılmaz..."

Bir mavi yakalının hatasını affettiğin anda, bu haber işletmede bir saman alevi gibi yayılır. "Ne güzel işte, iyi bir insan olduğumu bilmelerinin nesi kötü" mü diyorsun?

Arkandan, "Helal olsun, büyüklük yapmış" mı diyekler?

Unut gitsin. Yok öyle bir şey.

Öyle bir şey demeyecekleri gibi, aksine, diğerleri de birer birer aynı hatayı yaparak seni test edecekler. Ali'yi affettin. Veli'yi affettin. Seni yumuşak buldular, hepsi aynı haltı yemeye başladı ve sen bu duruma yeter artık deyip hatayı yapan İbrahim'i affetmedin.

İşte bu iyice boka sardığının resmidir. Bu sefer hem "yumuşak huylu" hem de "adaletsiz" damgası yedin. Artık herkesin gözünde ikiyüzlü, sinsi ve adi birisin.

Resmen adam kayırıyorsun.

Ne oldu?

Adamı affettin.

Aslında ne oldu?

Kendi konumunu zedeledin. Artık ne yapsan dikiş tutturamazsın o fabrikada.

Başa dönelim...

İkinci senaryo: Mavi yakalı bir hata yaptı ve sen adama kesinlikle acımadın.

İşte "bingo" diye buna derim ben!

Adamı bin beter et. Çalıştığına değil, yaşadığına pişman et. Müdürlüğü alman yakın demektir.

Zaten asgari ücretle çalıştırılan, kanı emilen, dibine kadar sömürüldüğü yetmiyormuş gibi bir de üç kuruş parayla ailesini geçindirmeye çalışan bu adama aman ha merhamet etme. Ağzına sıç! Bu öyle efsanevi bir ağza sıçış olsun ki, tüm mavi yakalılar arasında kulaktan kulağa dolaşsın, dilden dile söylensin, nesilden nesle aktarılsın...

Namın yürüsün BeyazYalaka, namın!

"E yüzlerine karşı namım yürüyor da, arkadan anama sövüyorlar, gölgeme tükürüyorlar? Nasıl iş bu?"

Olsun, sen de koskoca müdür oldun ama!

Aklıma eski bir şarkı sözü geliyor...

Köyden kaçıp zengin ve ünlü olmak için her yolu deneyen, her pisliğe bulaşan, nihayetinde kendini satan ama sonunda bunu başaran bir genç kızın hikâyesini anlatıyor:

Sık sık deneme filmi çekiyorum
Kamera da nerde göremiyorum
Kız anne valla artiz oluyorum
Mektubunda baban kızgın diyorsun
Ay baba ne var yani, ne oluyorsun
Duydum ki çifteyı' dolduruyorsun
Cihangir'de eo aldım, haberin olsun
Hello Malatya ne var ne yok orda

***

Peki, günün birinde mavi yakalılara karşı artık egemenlik kurduğunu nasıl anlayacaksın?

Mesai arkadaşın olan diğer bir beyaz yakalı, fabrikaya işi düştüğünde araya seni koyarak işlerini çözmeyi deniyorsa bu işi başardın demektir.

Peki fabrika veya atölyesi olmayan, yani üretimin olmadığı bir işyerinde hiç mavi yakalı yok mudur?

Olmaz mı.

Sektörün ne olduğunun bir önemi yok; bu bir banka da olabilir, bir danışmanlık şirketi de. Çoğunluğun beyaz yakalılarda olduğu bu gibi ofis ortamlarında da mavi yakalılar vardır. Ofisboy, çaycı, temizlikçi, şoför gibi tayfalar hep bu grubun adamlarıdır.

Yolda neyle karşılaşsa silindir gibi ezerek üstünden geçecek kadar tutkulu bir BeyazYalaka isen, buralarda da formül değişmez. Fabrika ortamında çalışan mavi yakalılar için verilen tavsiyelerin hepsi ofiste çalışanlar için de geçerlidir: ezmek, bin beter etmek, uluorta rezil rüsva etmek...

Uluorta olması önemlidir, çünkü ibret-i âlem diye bir şey vardır ve birini sallandırdın mı gerisi muma döner. Ama çok çok dikkat etmen

gereken bir şey var hırslı dostum: Sen bir mavi yakalının ağzına sıçarken, senin gibi bir başka BeyazYalaka (ki genelde dişidir) bu duruma müdahale edip araya girer ve mavi yakalıdan yana tavır alırsa, işte o zaman işler sarpa sarar: Ofisteki hava öyle hızlı değişir ki, sen daha ne olduğunu anlamadan kendini ofisteki en adi adam pozisyonunda bulursun; araya giren diğer BeyazYalaka ise çoktan kahraman olmuştur bile...

Ola ki bu dikkati gösteremedin ve iş oraya kadar vardı, ne yaparsan yap o BeyazYalaka'yla herhangi bir tartışmaya girme, aman ha polemiğe saplanma. Sadece kibar ama yeterince de sert bir üslupla kendi işine bakması gerektiğini ifade et ve bu tutumunda ısrarcı ol. Avını avlamışsın, boynu dişlerinin arasında, sen tam can çekişen avına son darbeyi vurmaya hazırlanırken, şimdi bu sırtlan geldi ve avını elinden almaya çalışıyor. Diğer aşağılık sırtlan sürüsü BeyazYalakalar da bu lider alfa dişisinin arkasında.

Boşver. İlgilenme. Muhatap olma. Duyma. Avını dişlemeye devam et. Bu senin en doğal hakkın.

Önce sesler azalacak, itirazlar sönükleşecek ve nihayetinde tamamen dinecek. İşte o zaman sen avınla baş başa kalacaksın ve onunla işin bittikten sonra, sıra elbette o lider alfa dişisine de gelecek. Kimse merak etmesin.

Nice yöneticiler, koskoca genel müdürler gördüm, sütlü kahveleri için süttozu yerine gerçek süt kullanılmasını istiyor, ancak bunu ofisin çaycısına bir türlü yaptıramıyorlardı.

Bir genel müdür yardımcısı, şoföründen arabasını her hafta sonu yıkatmasını istiyordu. Ancak altı ay boyunca bir kez bile bunu yaptıramamıştı. Ne zaman hiddetlenip bu isteğini yinelese, şoförü bin bir bahane üretip neden bunun mümkün olamadığını anlatıyordu. Genel müdür yardımcısının halini görsen acırdın. Çünkü adam haklıydı ama âcizdi.

Peki şoför bu gücü nereden alıyordu?

Mavi yakalıların burnu çok iyi koku alır dostum: Eğer şirkette birini ısırmaya yeltenip de ısıramadıysan bunu ilk duyacak kişiler mavi yakalılardır. Haber veba gibi yayılır ve en ücra departmanda, en kıyıda köşede kalmış mavi yakalıya dek ulaşır. Namın lekelenmiştir bir kere, bu leke saman kâğıdına damlayıp yayılan mürekkep gibi silinemez ve geri döndürülemez bir şekilde alnının ortasına yerleşir.

Danışmanlık verdiğim şirketlerin birinde agresif bir genel müdür yardımcısı, sudan bir sebeple bir çaycıyı işten kovmaya yeltenmiş, firma patronu ise köyden hemşerisi olan bu çaycının kovulmasına izin vermemişti. Şov yapayım derken madara olduğuyla kalan bu genel müdür yardımcısı için zor günler başlıyordu artık, çünkü mavi yakalılar mesajı açık ve net olarak almışlardı: Koskoca genel müdür yardımcısı, o saatten sonra "tırı vırı" adamın biriydi artık...

Sakın bu duruma düşme hırslı arkadaşım. Birini ısıracaksan, onu gerçekten koparabilmelisin. Isırdığın yerden kan akıtamayacaksan, asla deneme. Asla hırlama, diş bile gösterme... Tam aksine, sadece bekle. En uygun an nasıl olsa gelecektir.

Hem bu ayaktakımını yönetemeyeceksen kimi yöneteceksin sen? Çok daha eğitimli ve anasının gözü BeyazYalakaları mı? Şoföre işini yaptıramayan, kapıdaki güvenlikçiye höt diyemeyen bir sineği kim şirketine yönetici yapar ki?

Kim?

Gerçekten yumuşak biri misin, yoksa kibarlık edip kalp kırmamaya mı çalışıyorsun?

Hem amacın nedir arkadaşım senin?

Neden insanlıktan, medeniyetten, saygıdan bahsediyorsun? O yolu çoktan geçtiğimizi sanıyordum.

Ezmezsen ezilirsin, bu kadar basit. Kimse senin gözünün yaşına bakmayacaktır. Kurumlar taştır. Binalar taştır. İnsanlar, patronlar, yöneticiler taşların arasındaki harçlardır. Hiçbiri duygu taşıyan bir canlı değildir, aksine ruhu olmayan birer nesnedirler. Merhamet etmek veya birinden merhamet beklemek gibi duygusal triplere gireyim deme, rezil rüsva olursun.

Hem zaten tek işi kahve yapmak olmasına rağmen bunu yaparken nazlanan bir çaycı parçasını sonuna kadar ezmeye hakkın var, öyle değil mi?

Herkes haddini bilecek! Bilmeyene de elbette sen bildiceksin gözüpek dostum.

***

Vaktiyle, danışmanlık yaptığım firmalardan birinde şirketin genel müdürünün odasında oturmuş kendisiyle sohbet ediyorduk. Bu

beyefendi çevresinde oldukça iyi tanınan ve çok başarılı bir yöneticiydi. Binlerce kişinin çalıştığı bu şirketin yöneticiliğine getirildiğinden beri şirketin kârlılığı ve cirosu hızla yükselmekteydi. İşler yolunda gittiği için patron memnun, yönetim kurulu memnun ve dolayısıyla genel müdür de memnundu. Ama nedense bu memnuniyet zinciri, büyük balığın küçük balığı yuttuğu beslenme zincirindeki en zayıf halka olan mavi yakalılara kadar ulaşmıyordu.

Genel müdür bana, "Sevgili danışmanım gel seninle işletmeyi gezelim," dedi. Genel müdürle beraber şık takım elbiseli, her biri üç dört dil bilen çakı gibi çocuklar ve son derece alımlı giyinmiş birçok genç kızın çalıştığı ofis ortamından üretimin olduğu kısma geçtik. Üretim yapılan yerin halini görünce, birkaç saniye içerisinde Belçika'dan Bangladeş'e ışınlanmış gibi olmuştum.

Ofiste tanık olduğum, yarı İngilizce yarı Türkçeden meydana gelmiş o garip dili konuşan beyaz yakalı gençlerin şoku henüz tazeyken, atölyede aşağı yukarı toplam 45 kelimeyle bütün hayatını geçiren mavi yakalılarla karşılaşmak beni kendime getirmişti. Tam bir sosyal şoktu bu. Aradaki sosyal uçurumdan daha derin olan ekonomik uçurumu ise birazdan görecektim.

İşletmedeki mavi yakalıların haline baktığınızda, hiç de öyle işlerin iyi gittiği ve müthiş kârlar elde edilen bir işyeri havası yoktu ortada.

Aralık ayıydı, fabrika ısıtılmamıştı ve atölye kısmı buz gibiydi. Aydınlatma lambaları kırık dökük, ışık yetersizdi. Üretim yapan makinelerden korkunç bir gürültü çıkıyordu, ancak kimsede kulaklık yoktu. Soluk alıp verdiğimiz havada yoğun bir metal tozu vardı. Kurşunun tadı insanın damağına ve genzine yapışıyordu, oysa kimsede koruyucu filtreleri olan bir maske falan da yoktu.

Biz fabrikayı dolaşırken, genel müdür bana eserini anlatıyor, fabrikanın büyüklüğü, çalışan sayısı ve yapılan yatırımın dolar cinsinden maliyetini aktarıyordu.

Ne zaman yüksek teknolojili bir makinenin yanına gelsek, makinede çalışan eli yüzü yağ içindeki makine operatörü kenara çekiliyor, operatörün kendisine veya tulumuna temas etmemeye çalışan şık genel müdürümüz de heyecanla makinenin başına geçip bilgisayar destekli bu aletlerin monitörlerinden bana birtakım rakamlar gösteriyordu.

Makinenin yanına gittiğimizde de, ayrılırken de makine operatörü ve genel müdür arasında herhangi bir selamlaşma veya sohbet yaşanmıyordu. Bu durum biraz moralimi bozduğu için bazı operatörlerle "kolay gelsin", "iyi günler" gibi cümlelerle göz teması kuruyor, başımı hafifçe öne eğerek selamlaşıp gülümsüyordum.

Cirosu milyar doları bulmuş bu işletmedeki devinim gerçekten göz kamaştırıcıydı. Ama mavi yakalıların her biri bezgin, mutsuz, yorgun ve ürkekti.

Yine bir seferinde makinelerin arasında turlarken, genel müdür bana bir şey anlatmak için işçilerin birinden çekiç istedi. İşçi kısa bir süre ortadan kaybolduktan sonra geri döndüğünde, elinde çekiç yerine bir pense vardı. Makinelerin gürültüsü yüzünden kendisinden isteneni yanlış duymuştu. Genel müdür ne yaptı dersin? İsteğini bu defa biraz daha yüksek bir sesle tekrarladı mı diyorsun? Tabii ki hayır. İşçinin elinden penseyi aldı, büyük bir öfke ve şiddetle yere fırlattı.

Büyük saygısızlık değil mi?

Değil!

O işletmede daha sonraları bir süre üretim danışmanı olarak çalıştım, oradaki tüm işçiler ve ustalarla beraber yemek yedim, çay ve sigara molası sohbetleri yaptım. Hepsinde de genel müdüre karşı inanılmaz bir saygı vardı. Adamı sevmiyorlardı belki ama, "Adam işi biliyor abi," diyorlardı. Arkasından küfür edeni duymadığım gibi, ne zaman genel müdür içlerinden birine hafifçe gülümsese dünyalar onun oluyordu.

Güce tapma mı? Korku mu? Yoksa rehinelerin kendilerini rehin alanlara bağlanıp âşık olması benzeri bir Stockholm Sendromu durumu mu?

Bu işin adı nedir, kimyası, fiziği, psikolojisi nasıl işler bilemiyorum. Muhakkak uzmanlar bu durumu benden çok daha iyi analiz edeceklerdir.

Günah mı? Evet.

Umurunda mı? Hayır!

Çünkü sen bir karar verdin.

Bir gün o genel müdürün koltuğunda oturma kararı verdin. O pahalı sitede aylığı sekiz-on bin dolara oturma kararı verdin; tıpkı senden on beş sene önce o genel müdürün verdiği gibi.

O yüzden şimdi vicdan muhasebesi yapmadan yoluna devam edeceksin.

O işyerinde işçiler asgari ücretle çalıştırılıyorlardı. Aşağı yukarı bir yılı tamamlayan işçilere kanunen zam yapılması gerektiğinden, o işçi senede bir işten çıkarılıp tekrar işe sokuluyordu. Böylece ne tazminatı birikmiş oluyordu ne de zam hakkı doğuyordu. İçeri işçi sendikaları girmesin diye usta ve ustabaşıları genel müdür tarafından sürekli arpalanıyorlardı.

Hoş, sendika gelse ne olurdu ki. Ne işletmeler gördüm, işçilerin firma yönetimiyle anlaşan sendikalar tarafından inim inim inletildiği.

Milyar dolar ciroya ulaşan ve kârlılığı her geçen gün artan bir şirket ve işçilerin haklarını yiyen, maaşlarını bir gün daha nasıl geciktiririzin peşinde koşan bir yönetim anlayışı...

Fabrika turumuz bittikten sonra, fabrikadan ofislerin olduğu binaya yeniden döndük. Genel müdürümüz telsiz telefonla çay ocağını arayarak kendisi ve benim için iki Türk kahvesi ve iki limonlu soda söyledi. Ben de bu arada soğuk işletmede gezerken buz tutan ellerimi biraz ılık suya sokmak ve tuvalet ihtiyacımı gidermek için tuvaletin yerini aramaya koyuldum. O gün o işyerindeki danışmanlığımın ilk günüydü. Tuvaletin nerede olduğunu ararken, kahvelerin yapıldığı çay ocağının önünden geçmiştim.

Çay ocağında ne gördüm dersin? Çay ocağında çalışan 6 kadın, az sonra genel müdürümüzün masasına götürülecek olan kahvelerin içine tükürüyordu!

Gözlerime inanamadım. Önce tükürdü, sonra bir güzel karıştırarak özenle pişirdi.

Birkaç dakika sonra genel müdür, mis gibi kokular saçan köpüklü Türk kahvesini höpürdeterek içerken, ben dişime bir ağrı girdi bahanesiyle sadece sodayı içmekle yetinmiştim.

O noktada artık tek dileğim, limonlu sodanın temiz olmasıydı.

İşte düzenin özeti budur genç arkadaşım. Bu düzende eğer en tepeleri hedefliyorsan, bir gün bir mavi yakalı ile işin olduğunda, "Dur şu adamcağıza insan gibi davranayım, sıcak ilişki kurayım ve hem işimizi yapalım hem de insanlığımızdan olmayalım," deme, fena çuvallarsın. Böyle bir muameleye alışık olmayan mavi yakalı, senin insanca yaklaşımını bir zayıflık olarak görecek ve anında istismar edecektir. Ve bir gün bakmışsın ki, o pislik genel müdürün her emrine

uçarak itaat eden ve onu doğru anlamak, fırça yememek için gözlerinin içini taslayan bu adamlar, sen konuşurken sana götlerini dönüyorlar.

Sen Gandi değilsin. Sen Che Guevara değilsin. Sen bir halk önderi değilsin. Sen bir beyaz yakalı çalışansın. Senden beklenen şey, bir işi vaktinde ve doğru şekilde yapmandan başka bir şey değil. Senin kendinden beklentin ise zaten çok daha büyük.

Bırak bu merhamet işlerini.

Kır dök yağmala!

Seni gören sopasını arkasına saklasın.

Seninle dalaşmaktansa, çalılığı dolaşmayı tercih etsin.

Gri Yakalılar

Büyük olasılıkla gri yakalıları daha önce duymamışsındır. Çünkü ben uydurdum.

Madem beyaz ve mavi yakalıları askeri rütbelerle açıkladık, o zaman aynı yöntemle devam edelim.

Gri yakalılar, askerdeki astsubaylar veya uzman çavuşlara denk gelir.

Beyaz ve maviler arasındaki elemanlardır. İşçi değil memurdurlar, ancak yükselme ihtimalleri de, umutları da yoktur. Şirkete memur olarak girerler ve otuz yıl sonunda -çoğunlukla da aynı şirketten- emekli olup ayrılırlarken, yükseldikleri maksimum kademe şefliktir.

Personel memuru, muhasebe elemanı, patronun sekreteri, santral memuru veya depo sorumlusu gibi unvanları vardır.

Yükselme hırsıyla gözleri parlayan bir BeyazYalaka isen, sana tavsiyem, mavi yakalılarla bir işin olduğunda bu işi mümkünse bir gri yakalıya vermendir. Hem sen muhatap olmamış olursun hem de gri yakalılar bu işi bir beyaz yakalıdan çok daha kolay hallederler.

Çalışma hayatın boyunca birçok beyaz yakalının ayağını kaydırabilir, birçok mavi yakalıyı işinden edebilirsin. Ama gri yakalılarla hiç uğraşma, derim. Çünkü gri yakalılar genelde patronun veya genel müdürün sağ kolu, şirketteki gözü kulağı, istihbarat kaynağı ve genelde de ya hemşerisi veya akrabası falan olurlar. Zaten yoluna çıkmadıkları sürece neden onlarla çatışasın ki, Öyle değil mi?

Öyle değil. Bu adamlarla çatışmanın önde gelen sebebi, senin işe onların amiri konumunda başlayacak olmandır. Sırf bu sebepten dolayı -sanki senden kurtulsa yerine bir başka beyaz yakalı daha gelmeyecekmiş gibi- seninle uğraşanlarını görürsün. Bazıları o kadar sert ısırır ki, omuzlarında bugüne kadar devirdikleri BeyazYalaka leşlerinin miktarınca yıldızı görür gibi olursun. Üstelik yedikleri BeyazYalaka'ların sayısıyla doğru orantılı olarak firma içinde ağırlıkları vardır bu adamların.

***

Ülkelerden birinde, askeri bir kışlada bir gün, bir çavuş dinlenmekte olan eri yanına çağırır:

"Bana bak lan," der, "git deponun kapısında nöbete dur. Dünya yıkılsa yerini terk etme yoksa ebeni bellerim!"

Askerlik yapanlar bilir, şirret bir çavuşun karşısında baban vali olsa sana fayda etmez, çünkü günün yirmi dört saati bu adamın emri altındasındır. Er çaresiz, deponun kapısında beklemeye başlar. Derken bir süre sonra oradan geçen bir general, erin kapıda bekleyen halini görünce sorar:

"Evladım ne yapıyorsun burada?"

"Nöbet tutuyorum komutanım."

"İyi de burası nöbet yeri değil ki. Hadi koğuşuna git yat, saat gece yarısı!"

"Gidemem komutanım, çavuşum emretti, yerinden ayrılma, dedi."

"Oğlum başlatma çavuşuna, bak omzumdaki rütbeye, generalim ben! Yürü git koğuşuna yat, emrediyorum!"

"Komutanım gidemem! Vallahi çavuşum duyarsa, seni deee beni deee?!"

İşte mavi yakalılara en kolay iş yaptırabilecek grup da firmadaki çavuş takımına denk gelen gri yakalılardır.

Sen genç bir BeyazYalaka olarak büyük bir enerji ile işe başlarsın. Göstermelik birkaç başarı peşindesindir. Adı senin adınla anılacak bir eser bırakmak istersin. Genelde firma içinde kullanılan bilgisayar programının yenilenmesi ve modern bir yazılıma geçilmesi gibi aktivitelerdir bunlar. Ne zaman ki şirketi böyle bir değişime sokmak istesen, karşında bulacağın ilk kitle bu gri yakalılardır.

"Bu iş burada olmaz!"

"Yıllardır alışılmış bir düzen var, böyle gelmiş böyle gider!"

"Çok arkadaş gördük, siz yanlış anlamayın, böyle değişim hevesiyle gelip altı ayda kapının önünde buldular kendilerini. Bizim patron gözüktüğü gibi değildir. Yeniliklere karşı ve ters bir adamdır."

"Daha dün bir bugün iki! Hele bir mevcut yapıyı anlayın."

"Şu duvarlarda taşlarda tırnak izlerim var benim. İlk başladığımızda beş kişiydik, o günden beri ben buradayım."

"Düşünebiliyor musunuz, o yıllarda sadece bir minibüs yeterdi tüm çalışanları taşımaya. Ben de hep önde, şoförün yanında otururdum."

Bu cümleleri o kadar çok duyarsın ki... Sanki bir marifet gibi anlatırlar ne kadar fosil olduklarını. Oysa iyi bir halt olsaydı onu daha büyük bir firma keşfeder ve transfer ederdi öyle değil mi? Ama yok, bu "tercih edilmemişliklerini" sanki bizzat kendi seçimleriymiş, sırf firmaya sadakatleri nedeniyle yirmi yıldır orada duruyorlarmış gibi gururla anlatırlar sana.

Ya sen? Sen tabii ki böyle olmayacaksın. Başarı basamaklarını birer ikişer yükselecek, hiçbir şartta kimseye acımayacak, ne yapıp edip en tepeye ulaşacaksın.

Neyse, zaten bu adamlarla biraz daha konuşursan firmaya o kadar da bağlı olmadıklarını görürsün. Hatta detaylarına girerek fi tarihinde haklarının nasıl yendiğini anlatmaya başlarlar. Burada onlar varken ve onlar her şeyi biliyorken, hiç gereği olmadığı halde patron tutmuş, dışarıdan genç züppeleri işe almıştır.

Gri yakalıların büyük bir kısmı kendilerini doğrudan patrona bağlı görürler. Genel müdürler gelir geçer ama bu adamlar hep baki kalırlar. Patronlar da bunu bilir. Öyle patronlar vardır ki, yeni göreve başlayan bir genel müdür hakkında ilk bu adamlarla konuşur, öncelikle onların fikirlerini alırlar.

Patron, ihracat departmanında memur olan hemşerisi bir gri yakalıya sorar:

"Nasıl, iyi mi yeni genel müdür?"

"Vallahi efendim, öncekileri de gördük. İnşallah bu seferki iyi çıkar. Ama merak etmeyin, benim gözüm adamın üstünde, en ufak bir olayı dahi size haber vereceğimden şüpheniz olmasın."

"Sağ olasın kardeşim, hiç şüphem yok zaten. Biz birbirimizi biliriz."

İlginçtir, tüm mızmızlıklarına ve değişime dirençlerine rağmen, her şirkette supap olarak birkaç tane olması gerekir bu adamlardan. Zira patron tarafından doğru kullanılabilirlerse, şirketi gereksiz maceralardan ve işgüzar maceraperestlerden korumak konusunda çok işe yararlar. Öte yandan, şirketlere en büyük zararları da değişimlere direnen bu tip adamlar verirler bazen. Çünkü değişmeyen ve çağa uyum sağlayamayan her organizasyon, er geç kaybetmeye ve yok olmaya mahkûmdur.

İşte bu yüzden, gri yakalıları bir otomobilin fren sistemi gibi düşünebilirsin; doğru idare edersen hayat kurtarır, yanlış yerde yanlış şekilde çekilen el freni arabaya kırk takla attırır.

Ama sen şimdilik boşver bunları, seni ilgilendiren şey onlarla kuracağın ilişkiler.
Bunun da formülü basit: Dalaşma bu adamlarla.
Onları duyma bile.
Çalılığı dolaş.
İnan böylesi daha iyidir.

Beyaz Yakalılar

Bir atasözü vardır, "Her kuş kendi türüyle uçar," diye. İşte bu beyaz yakalılar da senin türlerin. Hayatın boyunca bunlarla birlikte olacaksın; iş hayatında da, özel hayatında da...
Bir beyaz yakalının bir mavi yakalıyla bir hafta sonu buluşup, mesela sinemaya gitmesi görülmüş şey değildir. Senin de tüm yüksek hedeflerin ve parıltılı ideallerinle bu tip saçmalıklara kalkışmayacağından emin olduğumuza göre, yolculuğumuza devam edelim.
Kimdir bu beyaz yakalılar?
Mavi yakalılar uzun dönem erlere denk gelirler dediğimize göre, beyaz yakalılara da askerliği asteğmen veya kısa dönem yapmış kişilerdir, diyebiliriz.
Sakın BeyazYalaka'lığı sıradan bir memurluk olan "beyaz yaka" ile karıştırma. Aman ha! Şanına yakışmaz bir defa...
Memur diye, evden kumanya getiren, bir ömür aynı şirkette çalışıp sömürülen ticaret lisesi mezununa denir. Senin ne alakan var onunla!
BeyazYalaka, aileden gelme "beyazlığını" aldığı diplomayla pekiştirmiş, ruhunda yüksek zirvelerin fırtınaları esen ve bu uğurda tüm değerlerini ayakları altına almaya hazır profesyonel yöneticiye denir.
Öğlenleri, "lanç taym"da birlikte -veya hiç değilse aynı restoranda- yemek yediğin, aynı pisuvara işediğin, hatta işerken futbol üzerine geyikler yaptığın adamlardır.
BeyazYalaka mesai arkadaşların da büyük olasılıkla -tıpkı senin gibi- kendi senaryolarını oynuyorlardır ve o senaryolarda da başrol elbette kendileridir.

Sen nihai amacın için çalışırken ve günlük işlerini yürütürken karşılaşacağın çıkar çatışmalarının ve tartışmaların nedeni işte budur: **rollerin çakışması ve çatışması**.

Herkesin başrol oynamaya çalıştığı bir tiyatrodan hayır gelir mi?

Hiç kimse, "Benden iyi bir ikinci adam, üçüncü adam olur," demez. Herkesin gözü en tepededir. Bu yüzden işyerinde edineceğin sözde arkadaşlarının, seni zirve yolunda destekleyeceklerine ve sen zirveye vardığında da seni samimiyetle alkışlayacaklarına inanma. Neticede zirveye çıktığında ezeceğin kişiler onlar olacak.

Kimse, kendisine tecavüz etmeye yeltenen bir adama prezervatif hediye etmez! (Sadece, tecavüz kaçınılmaz olduğunda belki bu durumdan istifade etmeyi deneyenler çıkar, hepsi bu.)

Birçok kişisel gelişim uzmanı ve yaşam koçu sana beyaz yakalı diğer mesai arkadaşlarınla diyaloglarında kontrollü olmayı ve ikili ilişkilerinde de sabırlı olmayı tavsiye ederler.

Hiç de öyle değil.

Sonuna kadar agresif ol.

Agresif olmak seni güçlü gösterecektir. Nasıl, "Bir adama kırk kez deli dersen delirir," diye bir söz varsa, sürekli olarak güçlü gözüken birine de er geç o "gücü" teslim ederler.

Bir kere o gücü elde ettikten sonra ise işin kolaylaşır. Zira insanlar daima güce tapar ve güçlü olanı takip ederler. Ne kadar haksız ve adaletsiz bir güç kullanımı olursa olsun, kimse güçlü bir insandan nefret etmez. Hiç kimse güçlü bir insanın karşısına çıkmak istemez. Tam aksine, o güçlü imajınla şirketteki en sevilen, sempati duyulan, saygı gören (ve tabii ki dişiler tarafından en çok arzulanan!) adam olursun.

İşte bu yüzden, agresifliği asla elden bırakmamalısın.

Agresifliğinin duruma göre dereceleri, dozunun artırılması, azaltılması gereken koşullar olacaktır elbette fakat nihayetinde bu saldırganlık mutlaka işe yarayacaktır.

Seri katillere dikkat ettin mi hiç?

Kurban olarak seçtikleri kişilere bir bak: savunmasız kadınlar, kendini koruyamayacak kadar küçük çocuklar, güçten düşmüş yaşlılar...

Hiç kurban olarak ağır sıklet boksörlerini seçen veya kafayı grekoromen güreşçilere, karate şampiyonlarına takan bir seri katil

gördün mü?
Görmedin.
Peki ama neden?
Basit, çünkü hiçbir seri katil, daha ilk iş deneyiminde "seri maktul" olmak istemez! Hedef daima güçsüzlerdir. Öldürmeye en zayıf ve en güçsüz olandan başlar, sonra yukarılara doğru çıkar.
"Mesai" kabilesinin zirve için kapışan BeyazYalaka'ları da daima zayıfları gözlerine kestirirler. Sataşma ve şakayla karışık başlayan üzerine oynama stratejileriyle sürekli birbirlerini yoklar, bu şekilde zayıf olanı tespit edip üzerine gitmeye başlarlar.
Asla gardını düşürme, asla geri çekilme. Her atağa karşı çıkarabileceğin bir kontra müdahalen olmalı. Hatta madem bu yola baş koydun ve ne yapıp edip şirketteki en yenilmez tartışmacı, en karizma adam, en başarılı yönetici olacaksın, gerekirse evde aynanın karşısına geçip hazırcevaplık ve vücut duruşu üzerine çalışmaktan dahi gocunma. Bu konuda örnek arıyorsan da son bakman gereken şey, kişisel gelişim kitaplarındaki çizimlerdir.
Benim tavsiyem, vücut dili ve duruş konusunda geçmişin güçlü liderlerinin resimlerini incelemen yönünde olacak.
Bir iş yemeği sırasında, "bakalım ne olacak" diye, Atatürk'ün yabancı devlet adamlarıyla dolu bir yemek masasında resim çekinirken verdiği pozun aynısını vermeyi denemiştim: Ellerim, omuzlarımın şekli ve yüz ifadem bire bir Mustafa Kemal'in taklidiydi. Sonuçta Facebook sayfama koyduğum bu resim, kızlardan en çok beğeni alan resim olmuştu.
Sonuçta tercih senin! O çizimlerdeki ruhsuz adamları, kurabiye kafalıları görüp de hâlâ "vücut dili" isimli kitaplardan çalışmaya devam edeceksen, kolay gelsin.

***

Şirket içindeki agresifliğin türleri var demiştik. Bu türlerin en güzeli, "mahsuscuktan" yapılan agresifliktir.
Becerebilirsen tabii!
Çünkü agresiflik, gerçekten içerisinde bulunduğun her an sana da zarar veren bir ruh halidir. Erken yaşta yıpranırsın ve kısa zamanda antidepresan manyağı olur çıkarsın. Sürekli bir bel ve sırt ağrısı, seni

yaşayan bir ölüye çevirecek kapkara bir uykusuzluk belası, midendeki dinmek bilmeyen yanma ve sancıların eşlik ettiği ülser ise, bitmeyen sinirinin sana diğer hediyeleri olacak.

O zaman ne yapman lazım?

Rol.

Bir filmde nefes nefese kalmış bir adamı oynamak durumunda olan genç bir aktör, kendi kendine "dahice" bir yöntem bulur: En gerçekçi oyunculuğu sağlamak için -zamanlamayı tam sahnenin çekileceği anda sete girecek şekilde ayarlayarak- otoparktan depara başlayacak, sete kadar gerçekten de koşarak gelecektir.

Genç oyuncu sahnenin çekiminde amacına ulaşmasına ve gerçekten nefes nefese kadraja girmeyi başarmasına rağmen, partnerinin bir hatası sebebiyle sahne tekrarlanır. Bir iki derken üçüncü tekrardan sonra ondan daha deneyimli olan partneri dayanamaz ve koşmaktan artık bitap düşmüş bu genç adama tarihi nasihatini verir:

"Sen oyuncu değil misin?! Biraz da rol yapmayı denesene?"

Çok basit değil mi? Hayatın bir rol zaten. Burada da rol yapmalısın.

Kimse senin canını sıkamaz. Kimse senden daha önemli değildir. Kıçı kırık biri yüzünden neden sinir hastası olasın ki?

İşte bu yüzden, sadece sinirlenmiş gibi görünmen yeterli. Ama bunu gerçekten çok çok iyi yapmak için mimiklerini, sözlerini ve genel ifadeni kontrollü bir şekilde kullanabilmeyi öğrenmelisin.

Normalde sinirlenilmesi gereken bir durumda (elbette senin açından "çok da tın") sinirli gözükmek için hemen zihnindeki "çok sinirli maskeler" rafından durumun şiddetine uygun bir maske çıkarıp etrafa poz vermeye başlamalısın. İşin bittiğinde bu defa başka bir raftan, bambaşka bir maske çıkaracaksın.

Başrolünde Leonardo Di Caprio'nun oynadığı Başlangıç (Inception) filminde, hikâyenin kahramanları rüya içerisinde rüya görüyorlar, o rüya içinde bir rüya daha, bir rüya daha derken katman katman rüyalardan gerçek dünyaya dönmeye çalışıyorlardı. İyi ama gerçek dünya hangisiydi? Ya tamamen uyandık dedikleri seviyede aslında hâlâ bir alt katmanda ve rüyada idiyseler? Filmde gerçek ile rüya arasındaki farkı yitirip benliklerini kaybeden bu adamların hikâyelerini seyretmiştik.

İşte sen de yüzüne maske üstüne maske takarak bir süre sonra özüne yabancılaşmış birine dönüşecek, bir gün banyodan çıktığında, aynada bornozuyla ve ıslak saçlarıyla sana bakan bir adam göreceksin. Biraz daha net görebilmek için aynadaki buharı ne kadar silersen sil, o görüntü yine de biraz bulanık kalacak.

Bulanıklığa sebep olan aynadaki buhar mı, yoksa artık sen kendi yüzünü mü unutmaya başladın?

Peki sen aradaki farkı anlayabilecek halde misin gerçekten?

Etiler'de lüks bir sitede oturmak için buna değer mi?

Senin cevabın belli zaten.

Devam edelim.

***

Bir beyaz yakalı, bir mavi yakalı ile sürtüşebilir. Bir beyaz yakalı, bir gri yakalı ile rekabet yaşayabilir. Ama bunlar sadece olasılıklardır.

Kesin olan tek şey varsa o da bir BeyazYalaka'nın diğer bir BeyazYalaka'nın daimi düşmanı olduğudur.

Şirket içinde çıkar amaçlı geçici gruplaşmalar ve birliktelikler yaşanabilir. Ama hiç merak etme; çıkarları için bugün bir arada olanlar, koşullar değişip menfaatleri farklı yönlere doğru gitmeye başladığı an derhal dağılırlar. Yeni cepheler oluşur ve yeni ittifaklar kurulurken, eskiden müttefik olanların birbirlerini -en belden aşağı yollarla sattığını dahi görebilirsin.

Bir şirkette yeterince uzunca bir süre kalabilirsen, şirkette çalışan insanların faktöriyel sayısı kadar farklı gruplaşma ve kombinasyonun yaşandığını görürsün.

Ve hâlâ sen yanlarından geçerken susmaktadırlar.

Mutlu ol.

Bu, sen "bir şey" olduğun içindir. Biliyorlar ki sen gümbür gümbür geliyorsun. Her yemek masasının, her sigara molasının baş konularından biri sensin.

Hakkında çıkacak her dedikoduyu, zirve yolunda uğradığın duraklarda sana ikram edilen plaketler gibi görmelisin. Nihayetinde kupayı kaldırmak için doğru yolda olduğunun en iyi göstergeleri, kazandığın düşmanlar ve aleyhinde çıkan dedikoduların sayısıdır.

Beyaz yakalının tanımında, "Beynini, fikri emeğini kiralayıp maaşla çalışan profesyonel, memur," gibi bir ifade görürsün.

Palavra.

BeyazYalaka diye, kişiliğini satan adama denir.

Dedim ya, bu satırları okuyan her beyaz yakalı da kendini BeyazYalaka zannetmesin. Kastettiğimiz BeyazYalaka, gözünü en tepelere dikmiş adamdır. Bu yolda her yolu mubah sayan, her türlü sinsiliği benimseyip her şeyi yapabilecek hale gelen yılanlardan bahsediyoruz. BeyazYalaka'ların tümü, kendilerinin şirkete çok önemli ve eşsiz katkılar yaptıklarını düşünürler. Buradaki anahtar kelime "eşsiz"dir. Kimse o işi onlardan iyi yapamaz, bir gün onlar giderse kaybeden kendileri değil firma olacaktır; kafaları bu şekilde çalışır.

BeyazYalaka'lar, genelde şehrin modern gettoları sayılabilecek, dört odadan stüdyo daireye kadar seçenekleri olan kapalı devre sitelerde, yine kendileri gibi BeyazYalaka'larla beraber yaşarlar. İhtiyaca göre havuzu, spor salonu, çocuk parkı, marketi, bankamatiği, terzisi, kuaförü içinde, tel örgülerle desteklenmiş duvarlarla çevrili siteler içerisinde kurulmuş ve varoş mahallelerden izole edilmiş, kapılarına birkaç güvenlik görevlisi dikilmiş steril yaşam alanlarıdır bu gettolar.

Aynen senin varlık nedenin gibi hırslı dostum, yaşadığın yer de tamamen fonksiyonel olmalıdır.

Dünyada Türkiye'ye has bir model olan bu yeni site düzeni için Türk inşaat sektörünü tebrik etmek gerekir. Gerçekten takdire şayan bir koku alma yeteneğiyle ihtiyacı belirlemiş ve talebe uygun arzı hemen tüketiciye sunuvermişlerdir.

İşte girişimcilik diye buna derim ben!

TV kanallarında bu sektörün en büyük oyuncularından birini, günümüzün çakma Sakıp Ağa'sını, kendi şirketinin reklamında oynarken görürsün. Medyada çokça tartışılan yeni sitesinin reklamıydı oynadığı, "yok efendim ağaçlar kesilecekmişmiş" gündemlerinden hatırlarsın sanırım.

Adam sanki yanında çalışanların her Allah'ın günü arkasından atıp tuttuklarını biliyormuş gibi (ki bildiğine veya tahmin ettiğine eminim), reklamda ne yaptı hatırlarsın: Yanında çalışan mimar ve mühendislerin -yani senin gibi beyaz yakalıların- yaptığı onlarca

projeye şamarı bastı ve "Beni anlamıyorsunuz," diyerek fırlattı yerlere.

Reklamın sonunda ise çakma Sakıp Ağa'mızın mavi yakalı işçilerini arkasına dizerek onlarla kucaklaştığını, hep beraber sevinç içerisinde havaya baret ve şapka fırlattıklarını seyrettik.

Çok ilginç değil mi?

Oysa ki o evleri senin gibi beyaz yakalılara satacak!

Hedef kitlesi sensin! Sen!

Kafan mı karıştı? Gel durumu özetleyelim...

Adam büyük bir şirketin patronu. Şirketin hedef müşteri kitlesi beyaz yakalılar. Reklamlarda bizzat patronun kendisi oynuyor ve beyaz yakalılara şamarı basıyor!

Kendisi için çalışan tıpkı senin gibi beyaz yakalıları dinlemeyip tamamen kendi kafasındakini, egosunun istediğini gerçekleştiriyor ve bunu da reklamın sonunda mavi yakalılarla omuz omuza kutluyor.

"İyi ki seni dinlememişim. Çünkü sen beni anlamıyorsun, beni sadece bu işçi kardeşlerim anlıyor," diye bağırıyor adeta.

Sonunda ne oluyor? Sonunda henüz çivi çakılmamış olan bu araziye yapmayı planladığı, yıllar sonra tamamlanacak sitenin evlerini, satışa çıkardığı ilk beş gün içinde satıyor.

Alan kim?

Holding patronları mı?

Mavi yakalı fabrika işçileri mi?

Hayır.

Beyaz yakalılar.

Buyrun size beyinleri zonklatacak bir denklem.

Öğle tatilinde bu inşaat şirketinin satış ofisine giden, pazarlık edip ön ödemeyi yatıran onlarca mesai arkadaşım oldu o dönem. Birkaç gün sonra evde Fenerbahçe'nin Avrupa Kupası maçını biralarımız eşliğinde seyrederken, devre arasında TV'de beliren bu reklamda biz beyaz yakalıları aşağıladığı için adama söven de yine onlardı.

Yine gözlerim kararıyor...

Ben Bruce Willis'in ölesiye dayak yemiş, kan revan içindeki suratıyla hâlâ gülümseyen haliyim. Ağzımda bir sigarayla, beni döven adamlara ortaparmağımı gösteriyorum.

Kendime geliyorum...

Uluorta patronlarından şamar yiyen bu adamlarla bilinçaltında müthiş bir empati kurarsın: Orada o tokadı o proje ruloları değil, yanında çalışan beyaz yakalı yöneticileri yemiştir, bunu o adam da bilir, sen de bal gibi bilirsin ve bu seni öfkelendirir. Öfkeni de adamı kıyasıya eleştirerek çıkarırsın. Spor arabasıyla, konuşmasıyla, görgüsüzlüğüyle, kılık kıyafetiyle alabildiğine dalga geçersin.

Ama yine aynı sen, yükseklere doğru adım adım, hatta mümkünse dev sıçramalarla tırmanmayı kafana koymuş olan sen, bugün telefonun çalsa ve bu adamın şirketinden 10.000 dolar maaşla işe alındığın haberini işitsen, sevinçle hemen anneni, teyzeni falan arar, vakit kaybetmeden internetten yeni model arabaların fiyatlarını araştırmaya başlarsın.

İşte bu yüzden adamın yaptığı her şey sana batmaktadır. Aslında bilinçaltında yerden yere vurduğun kişi, bu adamların yanında çalıştığın için bizzat kendinsindir. Ve o da büyük bir filozof gibi bunu sezdiği için o proje tomarlarını yerlere çarparak, "Herkes haddini rütbesini, yerini yurdunu bilecek arkadaş!" demektedir.

Hani sana demiştim ya, mavi yakalı kendini ezene itaat eder, korkuyla terbiye edene saygı gösterir diye, demek ki bu senin gibi hayalleri büyük, hedefleri yüksek bir BeyazYalaka için de geçerliymiş bak. Seni insan yerine koyup fikrini alanlara değil, tebaa yerine koyup güdenlere meyletmen de bu yüzden olmasın sakın? Stockholm Sendromu?

Hem adamı neden eleştiriyorsun ki arkadaşım?

Şehrin her yeri ruhsuz betonarme sitelerle dolmuşmuş. Böylesine muhteşem bir şehirde, şehirle iç içe, doğayla iç içe, tarihle, kültür ve sanatla iç içe yaşamak varken, bir banliyöye, üstelik devletin de destek ve teşvikiyle bu burgu burgu, sıra sıra beton kazık gibi kuleleri diken adamlar şehre, doğaya ve estetik tüm değerlere ihanet ediyormuşmuş.

Geç bunları dostum! Sen de aslında çok iyi biliyorsun bu homurdanmalarının gerçek nedenini...

Tek kelimeyle kıskançlık!

Dünyanın en güzel kentlerine bak.

Roma.

Halk için ve halk tarafından mı inşa edilmiştir?

Mimari olarak olağanüstü güzellikte eserlere sahip olduğu, bütün olarak da uyumlu ve estetik değeri yüksek bir şehir dokusuna sahip olduğu su götürmez bir gerçektir. Ancak bu şehir, içinde barındırdığı insanların, yani halkın ihtiyaç ve istekleri doğrultusunda doğal olarak mı şekillenmiştir?

Hayır.

Roma'yı inşa edenler, büyük imparatorluklarının görkeminin bir nişanesi olarak, belki de bir meydan okuma olarak tasarlamışlardır bu kenti. O dönemlerde halkın çoğunluğunun sersefil ve aç olduğu, üretimin olmadığı bir kentte bu kadar altın varaklı, mermer sütunlu ve ihtişamlı eserlerin olmasının tek nedeni budur.

Paris...

Halk için ve halk tarafından mı inşa edilmiştir?

Hayır.

Ferah ve geniş bulvarları ve özgün mimarisiyle hayranlık uyandıran, hatta biz beyaz yakalılara göre "oldukça seksi" sayılan bir kenttir. Gidenlerimiz kendilerini ayrıcalıklı hissederler. Oysa yılda bilmem kaç milyon insanın 300 avroya 4 gece geçirebildiği bir seyahati tanımlayacak belki de son kelime "ayrıcalıklı" olmaktır.

Peki bu kent, doğal olarak, içinde yaşayan insanlar tarafından yıllar içinde oluşan ihtiyaç ve zorunluluklara göre mi şekillenmiş ve imar edilmiştir?

Hayır.

Paris'i inşa eden hükümdar, herkesçe malum olan bir nedenle, yani halkın içindeki başıbozuk takımını ve anarşi yaratanları daha kolay tepeleyebilmek için geniş bulvarlar ve köşeli, paralel bir mimariyle tasarlamıştır bu kenti.

Kiev'i, Moskova'sı, St. Petersburg'u ve eski tabirle Düvel-i Muazzama, günümüz Türkçesiyle "Büyük Devletler"in bütün başkentleri ve önemli kentleri böyle tasarım şehirlerdir.

Üstten bir otorite tarafından dizayn edilmiş ve kesinlikle kaderine terk edilmemişlerdir.

Belirli bir amaçla, belirli bir mimari üslupla ve belirli mimarlar tarafından ele almmış, Tanrısal bir şımarıklıkla "tasarlanmışlardır.".

Hepsini geç, kent tarihi çok eskilere dayanmakla birlikte siyasi geçmişi bu saydığımız kentler kadar eski olmayan başkentimiz Ankara bile kurucu iradenin vizyon ve zevkiyle, çoğunluğu

soykırımdan kaçan Yahudi asıllı Alman mimarlar tarafından tasarlanmıştır.

Hangi meydan nerede başlayıp nerede bitecek, insanlar özel günlerde hangi alanlarda miting yapacak, hangi ağacın gölgesinde serinleyecek, serinlerken hangi heykele bakacak... Hepsi bir bir, özenle ele alınmış ve üzerinde kafa yorulmuştur tasarım kentler için.

İşte bu nedenledir orijinal halini koruyabilen her kentin böylesine estetik ve masalsı oluşu. Şimdi ruhsuz paket turlarla ne kadar görgüsüz tip varsa soluğu bu kentlerde alıyor. Bu şehirlerin kendileri bizatihi birer "eser"dir çünkü.

Bu tepeden inme tavırla halkın nerede, ne zaman, ne şekilde yaşayacağına karar veren yönetim modeli, özellikle 1970'lerden sonra nüfusu büyük şehirlere toplayan iç göç ve beraberinde getirdiği "en dar alana en fazla insan" mantığındaki mimari anlayışla yerle yeksan edilmiş ve bugünkü İstanbul'umuzun enfes (!) güzellikleri oluşmuştur.

İstanbul halka rağmen, halk için, halk tarafından bir gecekondu ve arabesk kültürüyle her gün yeniden yıkılıp yapılmaktadır ve bu açıdan dünyanın en demokrat, en halka inmiş ve halkıyla en çok bütünleşmiş şehridir.

İstanbul halktır, İstanbul aynı zamanda Hulk'tır.

Hani şu sinirlendiğinde bir anda büyümeye başlayan, saniyeler içerisinde üzerindeki kıyafetleri yırtık pırtık, kısacık birer paçavra haline getirecek devasalıkta bir "şeye" dönüşen yeşil ucube!

Sana bu satırları bir İstanbul gettosunun havuz başından, buzlu çayımı yudumlarken yazıyorum. Sen hiç bunları düşünüp kendini üzme genç dostum: Hiçbir şey kaçırmadın. Önümdeki gazetede yüzlerce getto ilanı var. Hepsi yüzde 1 faizle, çok avantajlı koşullarla ve yüzlerce ay taksitlendirilmiş.

Birbirinin aynısı onlarca bloktan oluşan bu sitelerde "ayrıcalıklı," elit bir yaşam.

Tıpkı bir BeyazYalaka'nın kendisi gibi, "ayrıcalıklı."

Peh...

Hemen hemen tüm BeyazYalaka'lar benzer kolejlerden, benzer üniversitelerden mezun olmuş, benzer ailelerin çocuklarıdır. Oysa hepsi kendisini diğerlerinden farklı ve özel zannetmektedir.

Ulan hiç mi kafanız yok!

Einstein ne demiş:

"Aynı şeyleri yapıp farklı sonuçlar beklemek ahmaklıktır."

Sistem kocaman bir üzüm bağı: Aynı kökten, aynı su ve hormonlarla büyütülen, genleri ayarlandığı için aynı boy, aynı çap, aynı renk ve hatta aynı tatta yüzlerce üzümün yer aldığı bir üzüm bağı.

Hepsi aynı...

Bunu sana ben söyledim diye de bozulma o zaman: Sen de onlar gibisin.

Hepiniz aynısınız. Okuduğunuz kitaplar, yaşadığınız gettolar, gittiğiniz restoranlar aynı. Alışveriş yaptığınız AVM'ler aynı.

Giydiğiniz takım elbiseden, kıyafetten yüz binlerce adet üretiliyor. Gözünüzdeki güneş gözlüğü aynı marka. Her şey aynıyken, iş yapma şekliniz de aynı. Bu yüzden kasınmalara, böbürlenmelere gerek yok hırslı dostum: Bir anda ortalıktan silinsen, kimse arkandan vah vah, demez. Gittiğin dakika yerin doldurulur. Çünkü aslolan şirketin kendisidir.

Zaten iyi bir firmada çalışıyorsan, büyük ihtimalle firmanın ürünleri de iyidir. Senin yılda 100 bin adet olarak gerçekleşen satışını bir başkası gelip 400 bin yapıyorsa, bu bir başarıdır. Ama genelde yerine geldiğin ve bir gün senin yerine gelecek beyaz yakalının da erişeceği rakam 95 bin veya 105 bin gibi dar bir aralıkta gerçekleşecektir.

Çünkü aslolan sen değilsin, o değil, kimse değil.

Aslolan üründür, hizmettir.

Elinde zamanı durdurabileceğin bir kumanda olduğunu düşle. Çalıştığın şirkette bu kumandanın "pause" tuşuna bas. Her şey donsun. Zaman donsun. İnsanlar o anda ne yapıyorlarsa o şekilde kalsınlar. Ve aralarında dolaş. Yaptıkları işlere, monitörlerine, klavyenin yanına gizledikleri iPhone'larından takip ettikleri Twitter hesaplarına bak. Hepsi birbirinin aynısı, copy-paste insanlar gibi gözükecekler sana. Herhangi birini o an yok et ve kumandandaki "play" tuşuna bas.

Büyük olasılıkla şirketin gidişatında çok önemli bir eksiklik hissedilmeyecek veya herhangi bir eksiklik, o veya bu şekilde telafi edilebilir nitelikte olacaktır.

Böyle bir şirkette bu tip insanların birçoğunu kumanda aletinle yok edip yerlerine birer kutu kurabiye koysan da şirket açısından sonuç fazlaca değişmez.

Kafayı çalıştır! Zannettiğin kadar farklı bir adam olsan, bu şirkette memur olur muydun?

İmaj ve dış görüntüden bahsederken sana bir tavsiyede bulunmuştum, "Daima pahalı aksesuarlar kullan," diye. Cep telefonun, kol saatin ve kapitalizmin sana dayattığı ne kadar hırdavat varsa hepsinin en "pahalı"sını alacaksın. En iyisini değil. Bu ikisi çoğu zaman oldukça farklı şeylerdir, aman dikkat et.

Bir BeyazYalaka kendine her zaman bu şekilde davranmalıdır. Patronun, genel müdürün ne giyerse onu giymeli, hangi restorana takılırsa oraya takılmalı, kol saatin, cep telefonun, hatta araban bile bu adamlarınkinden veya ona yakın bir şeyler olmalıdır.

Her BeyazYalaka bir gün patronu gibi olmak ister. Çünkü sıkıldığı an işi gücü bırakıp tatile gidebilen adamdır patron. Sabah istediği saatte gelen, öğleden sonra kafasına göre çıkıp gidebilen adamdır patron. İstediği kadınla beraber olmasına yetecek kadar parası olan adamdır o. Patron, her telefonun en yeni modelini alıp, kırdığında da zerrece üzülmeyen adamdır. En şık arabaya binen odur, sevgilisine, karısına en güzel arabaları alan, binlerce dolarlık *residence*'larda oturan, villası, katı, yatı olan veya onları istediği anda alabilen hep odur.

Her BeyazYalaka'nın düzen içerisindeki yerini almasını sağlayan da bu histir işte: Bir gün patronu gibi olma umudu.

Dikkat et: Biraz birikim yapan tüm BeyazYalaka'lar ya ikinci el veya sıfır, ama en *basic* model olan bir BMW alırlar. Patronu 7.35 BMW'ye binen bir BeyazYalaka'nın genelde bir BMW 3 serisi alması tesadüf değildir. İmrenmedir.

İmrenmek.

İnkâr etme, imreniyorsun. Sen de istiyorsun!

Zaten imrendiğin için bu yola çıktın.

Bu ayıp değil.

İmren! İste!

Tanrı nedense bir hata yapıp tüm parayı bu hımbıl patronuna vermiş. Hakkın olanı al ondan. O para sende olsa, onun şimdi oturduğu o aptal evde değil çok daha iyi bir evde otururdun sen. O

para sende olsa, çok daha başka bir araba alırdın muhakkak. Ve o iki paralık fahişeyle takılmaz, o maymun gibi kadınla evli kalmazdın.

Tüm BeyazYalaka'lar böyle düşünürler.

Utanma, yalnız değilsin.

Her şeyin en iyisini sen bilirsin ve patron bir boktan anlamaz. Tek sorun, onun parasının olmasıdır.

Büyükler der ki, "Kimi bilemez, kimi yapamaz." Patronun ise hem bilemez hem de yapmaya kültürü, görgüsü yetmez.

Hadi ordan!

Patronunla karşılaştığında büyük bir yalakalıkla ne derse tasdik eden sen, o arkasını dönüp gittiği anda büyük bir hırs ve hasetle adama saldırıp yerden yere vuran yine sen.

Genç bir beyaz yakalı olduğum yıllardı. Patronun odasında, o gün yapacağı bir sunum için bilgisayarını projeksiyon cihazına bağlamasına yardım ediyordum. Bir gün önce tüm beyaz yakalı çalışanlarının yıllık izin haklarını iptal eden, bunu da patronun emriyle yaptığı yalanını atan sevgili direktörümüz odaya girdi. Ben L şeklindeki büyük odanın bir köşesinde olduğumdan beni görmemişti. Patronun masasının yanında eğilip bükülerek çıkacağı tatil için kendine izin koparmaya çalışıyordu.

Bir gün önce çalışanlarını hiç düşünmeden satan o adamı, bir gün sonra yıllık izin için yaranmaya çalıştığı o anlarda seyretmeliydin. Çalışanları arasında "adam gibi adam" havalarında gezen, "yeri gelir masaya yumruğu vururum" triplerinde, olabilecek tüm "erkeklik" hallerini taslayan o adam, bir haftalık izin için patronun karşısında şekilden şekle giriyor, ağız büze büze adeta yalvarıyordu.

Ben hayatımda bundan daha zavallıca bir manzara, bundan daha aşağı bir yaltaklanma, bundan daha "erkeklikten" uzak bir görüntü görmemiştim.

Hem patronun gibi olmak isteyeceksin hem de adamın yanında balmumu gibi eriyeceksin.

Olacak iş mi!

Bir BeyazYalaka'nın en büyük rüyası, bir gün o her dakika arkasından atıp küçümsediği yöneticisi veya patronu gibi olmaktır. Şu anda öyle olamadığından, hiç değilse öyle hissetmek ister. Pahalı aksesuarlar onlara kendilerini böyle hissettirdiği için de lüks tüketime düşkündürler.

İşte bu yüzden, taklit edilmek istemeyen zengin bir patronun yapabileceği en iyi şey, asla markalı ve lüks ürünler kullanmamaktır. Böylece kimsenin parayı bastırıp onu taklit etme şansı bile olmaz.

Zaten zenginlikte öyle yukarı seviyeler vardır ki, bir yerden sonra asla marka ve lüks söz konusu edilmez. Oralarda artık başka şeyler konuşulur: eşsiz yağlıboya tablolar, nadir bulunan antika parçalar ve çok özel koleksiyonlar.

Sadece zenginliğin yetmeyeceği, çok paranın yanında yüksek bir kültür -veya en azından kültürlü sanat danışmanları tutacak bir vizyon- gerektiren, tam anlamıyla burjuva harcamalarından bahsediyorum.

Mercedes'e binen bir patronu, en azından ikinci el bir Mercedes alıp taklit edebilirsin. Evine iki milyon dolara Picasso tablosu alan patronu taklit et bakalım!

Peki, patronun bunu gerçek bir sanat sevgisiyle mi yapar?

Tabii ki hayır!

Patron her zaman patrondur.

Her zaman, her koşulda olaya menfaati açısından bakar. Bir gün iflas ederse ne olur? E, ilk başta o Picasso tablosunu satar elbette. Neticede bu tür eserler anında nakde çevrilebilecek çekler gibidir. Adamın derdi sanat değil, yatırımdır.

Bu resmi alarak hem çok iyi bir yatırım yapmıştır (bu tür eserler her zaman alındığı fiyatın üzerine satılan ve değerleri her geçen gün artan eserlerdir) hem de sanatsever ayaklarına yatıp etrafa caka satmıştır.

Vay çakal vay!

Ne yani, iki milyon dolar verip sanatçı yetiştirebilmek için konservatuvar mı açacaktı adam?

Atsa atamaz, satsa satamaz.

Ancak için rahat olsun, neticede ilk etapta senin hedefin o seviyeler değil. O yüzden çapı o seviyelere göre daha dar olan kendi patronunu, pahalı ve markalı ürünler tercih ederek rahatlıkla taklit edebilirsin.

Satın al, çalış ve parasını öde.

Sonra daha iyisini satın al, daha çok çalış ve onun da parasını öde.

Tavşan kaç tazı tut: Kapitalizmin sonsuzluktan anladığı budur işte.

Aştığı her tepenin ardında bir yenisi belirsin. Tam, "İşte şimdi ulaştım," dediği anda, başka bir tepe. Onu aşıp arkasındaki ışığa ulaşmaya çalışsın, ama daha yolu uzun!

O oraya doğru tırmanırken, biz de ona yeni spor ayakkabıları, pusulalar, tırmanışta müzik dinlemesi için mp3 çalarlar satalım.

Kıçı kırık bir beyaz yakalı, maaşıyla patronculuk oynayarak lüks tüketim manyağı olan bir çalışanın hali, kendi kuyruğunu yakalayabilmek için hızla kendi etrafında dönen bir köpeğin haline benzer. Köpeği o anda durdurup gözlerine bak. Gözbebekleri küçülmüş ve gözlerini kanlı bir beyazlık kaplamıştır. İnan bana karanlıkta o gözleri görsen korkarsın.

Kariyer yapmak dediğin rüyanın peşinde koşan bir BeyazYalaka'nın ruhunu gösteren bir röntgen filmi çekme şansımız olsaydı, o filmde gözleri kan çanağı gibi olmuş ve kendinden geçmiş o köpeği olanca netliğiyle görürdün.

Filmlerde bilinçsizce kan ve et peşinde sürüler halinde yürüyen zombiler gibi: İttirirsin gitmez, ateş edersin ölmez, durdan, yapmadan anladığı da yok, bulduğunu ısırıp parçalıyor, o bitince kalkıp bir başka canlıya yöneliyor. Aslında bir aptallık da var tipinde. Tam bir şuursuz.

Olayların biraz dışına çıkıp oradan bakma fırsatı bulunca, tüm BeyazYalaka'lar olarak böyle gözüküyorsunuz işte hırs küpü dostum.

Ama olsun. Biz işimize bakalım.

Sonuçta zombiliği tedavi edelim diye değil, o zombilerin lideri sen ol diye uğraşıyoruz burada.

Susalım ve yolumuza yeni bir sayfada devam edelim.

Biraz da şu patronları tanıyalım.

Patronlar

Annesine dayak atan babasından içten içe nefret eden bir oğlan çocuğu, sessizce ağlarken, büyük yeminler etmiştir. Kendisi evlenip bir "koca" olduğunda karısını asla dövmeyecektir. Oysa rol modeli, o istese de istemese de babasıdır. Başka bir babalık modeli görmediği için yıllar sonra bir gün büyük ihtimalle o da basar dayağı karısına.

Annesinin kumar alışkanlığı yüzünden yıkılan bir evliliğin, ortada kalmış kız çocuğu, bir gün büyük bir yemin eder: O asla kumar oynamayacaktır. Oysa özgürlüğünü elde edip kendi parasını

kazanmaya başlar başlamaz ilk oturacağı masa yine kumar masası olur.

Sen, azimli ve hırslı dostum, sen de en büyük amacın olan genel müdürlüğe veya belki patronluğa ulaştığında, bugün patronundan veya amirinden görüp tiksindiğin, yapmayacağına dair kendi kendine söz verdiğin her şeyi tek tek yapacaksın.

Ve yapacağına yemin ettiğin pek çok şeyi ise unutacaksın. Tıpkı bir zamanlar şimdiki patronunun unuttuğu gibi.

Bugün henüz ortaokul öğrencisi olan çocuklar senin patronluk yapacağın yıllarda okumuş yazmış birer BeyazYalaka olarak hayatına girecekler ve arkandan senin ne kadar mızmız, zavallı, karaktersiz bir yalaka olduğunu söyleyecekler.

Yine ellerim titremeye başlıyor. Gözlerim kararıyor. Hayal dünyasına giriyorum...

Bir ortaokulun önünden geçerken arabamı yavaşlatıp bahçede koşuşturan çocuklara bakıyorum. Arabanın direksiyonunu aniden sağa kırıp süratle demir kapıya dalıp parçalıyorum. Her şey bir Tarantino filmindeki gibi. Arabayla bahçeye giriyor, o sırada bahçede top oynayan bütün piç kurularının üzerinden geçiyorum. "Sizi adi şerefsizler! Demek siz büyüyünce arkamdan konuşacaksınız ha! Karnınızı ben doyuracağım, evinize ekmek götürmenizi ben sağlayacağım, ama arkamı döndüğümde de bir ton hakaret yiyeceğim öyle mi! Alın bakalım!

Bir korna sesi. Arkamda biriken küçük konvoyun önündeki minibüs şoförü, "Yürüsene be adam!" diye bağırıyor. Yine dalmışım. Gözlerimi açıp kapatarak kendime gelmeye çalışıyorum. Arkadaki korna çalmaya devam ederken elimle aynadan "pardon" işareti yapıyorum adama. Oysa adam nasılsa duymayacağı için arabamın içinde mırıldanarak anasına avradına sövüyorum.

Armut dibine düşer. On beş yıllık kariyerin boyunca sana yöneticilik yapan, diyelim yirmi yöneticin ve patronun oldu. En nihayetinde en tepeye tırmanıp tahtına kurulduğunda, senin patronluğunun ve yöneticiliğinin de olup olacağı, işte bu yirmi adamın bir karışımından ibarettir.

Çünkü patronluğun bir okulu yok ve sen de bu kadim zanaatı ancak patronların ve yöneticilerinin yanında, onlara tahammül ederek geçen yıllar içinde yavaş yavaş öğreneceksin.

Üstelik ne kadar dikkatle takip edersen et, patronluk sanatının her zaman atladığın ve tam olarak öğrenemediğin bir püf noktası kalacaktır.

Oysa "patronluk" gibi bu kadar hayati bir konuda kesinlikle bir okul olmalıydı:

"Patronluk Yüksek Okulu."

Düşünsene, çok daha basit ve ekstra yetenek gerektirmeyen işlerin bile okulu var. Hatta öyle yasal düzenlemeler, öyle mevzuatlar var ki, sertifikan olmadan en kolay işleri bile yapamıyorsun.

Mühendisliğin, avukatlığın, muhasebeciliğin ve bilcümle meslek grubunun hepsi için zaten bir diploma, yani bir akreditasyon şart.

Veya bir vinç operatörü olabilmek için, yine bir sertifika alman lazım. O sertifika içinse bir kursa gitmeli ve sonundaki sınavda başarılı olmalısın.

Çağımızın en temel becerilerinden birini esas alan şoförlük için bile kurs var. Şoför arayan bir şirkete gidip de, "Benim ehliyetim yok ama çok iyi araba kullanırım," diye iş başvurusu yapabilir misin?

Peki yüz milyon dolarları, milyar dolarları yöneten bir patronsan? Bunun ehliyeti, sertifikası, belgesi, akreditasyonu olamaz mı?

Bir şirket, hele de belli bir büyüklüğe ulaşmışsa artık "kamuya mal olmuş" sayılır. Yani kafanıza göre o şirketi bilinçli olarak zarar ettirdiğinizde bu kanunen suçtur. Hem de topluma karşı işlenmiş suç.

Çünkü hem binlerce ailenin her akşam evlerinde içtikleri sıcak çorba hem de genel olarak ülke ekonomisi, patronun şirketi yönetme performansından doğrudan etkilenmektedir.

Demek ki meslekler içinde en büyük sorumluluk, patronların üzerindedir.

İyi ama kanunlar, en önemli "meslek grubu" olan ve aslında bir ülkenin ekonomisini, dolayısıyla da tüm kaderini belirleyen "patron"lar için niye "ehil" olma şartı aramaz? Neden bunun bir kursu bile yoktur?

Bu işte bir terslik yok mu sence de?

Yoksa bir şeyler mi saklıyorlar bizden?

"Ağır Abi" Patron

Bundan senelerce evvel, büyük sayılabilecek bir gıda firmasının sahibi, çok eski bir aile dostumuzu araya koyarak şirketimden

danışmanlık almak istemişti. Normalde İstanbul dışında fazla iş almamakla birlikte hatırlı aracıları kıramayarak işi kabul ettim.

Şirket bir zamanların önde gelen gıda üreticilerinden biriydi. Bir dönem ulusal TV kanallarında reklamları dönen ve fuarlarda ürünlerini ünlü mankenlerle tanıtacak kadar popüler ve bilinen bir marka haline gelmişti.

Şirketin sahibi T. Bey aynı zamanda şirketi otuz küsur yıl önce kuran kişiydi. Yani şirkette hâlâ kurucu patron görevdeydi ve ikinci kuşak henüz etrafta takılma halindeydi.

T. Bey, ilkokulu bitirmiş ve sonra sokağa çıkıp kendi çapında çalışmaya başlamış biriydi. Derken 1980 askeri darbesi gelip çatmıştı. Darbe olduğu yıllarda yirmili yaşlarında olan T. Bey, marjinal bir siyasi oluşumun içinde yer almış ve birkaç adam yaralamış bir firariydi. Polisin eline geçmektense kaçarım daha iyi, diye düşünerek memleketi Karadeniz'in bir kentinden kaçarak Muğla'nın Bodrum ilçesine yerleşmişti. Onunki de belki pek çokları gibi sıradan bir kaçış hikâyesi olacakken, tarihin cilvesi o ki, tam da 80'li yıllarda Türkiye'de turizm ufak ufak hareketlenmeye başlayacaktı.

T. Bey, garsonluk yaparak başladığı çalışma hayatında birkaç sene içinde kendi lokantasına sahip gözü kara bir patron olmuştu. Kısa bir süre içinde önce bir gazino, sonra bir otel, sonra da daha büyük bir otel derken 1990'lara gelindiğinde yıllık cirosu yaklaşık elli milyon doları bulan kendi çapında ciddi bir güce dönüşmüştü.

T. Bey, hayatı kavgalarla geçmiş bir sokak çocuğuydu fakat kaba kuvvetle ve bileğinin gücüyle elde ettiği konumunu sürdürecek eğitim ve beceriden yoksundu.

"Otel bizim işimiz değil," diyerek hizmet sektöründen çıkıp gıda işine girmiş, elindeki nakit gücü sayesinde 2000'li yılların başlarında kısa sürede yerel bir marka haline gelmişti. Ancak haydan gelen huya gitmişti ve firma güçlü finansman yapısı sayesinde hızla tırmandığı zirvelerde fazla tutunamayarak aşağı yuvarlanmaya başladı.

T. Bey sokak çocuğuydu. Alkol problemi vardı. Kumar problemi vardı. Kadınlara düşkündü.

Para bolken sorun yaratmayan bu alışkanlıklar, para tükenmeye yüz tutarken problem olmaya başlamıştı. Bazı arsa ve gayrimenkuller çoktan elden çıkmaya başlamıştı bile.

Bu arada, Türkiye'de faaliyette olan bankaların neredeyse yarısı şirketten alacaklı durumdaydı. Şirket ciro büyüklüğüyle oranlandığında öylesine büyük bir borç batağı içindeydi ki, artık kısa vadeli finansman ihtiyacını bile sağlayamaz olmuştu.

Alacaklı tedarikçiler paralarını alamadığı için şirkete hammadde vermeyi kesmişlerdi. Hammadde olmayınca üretim olmuyor, üretim olmayınca ürün çıkmıyor, satış olmuyor ve para kazanılamıyordu.

İşte böyle bir vaziyetteyken beni bulmuşlardı.

Sigara, alkol ve gece hayatı yüzünden sesi artık hırıltıyla çıkmaya başlamış T. Bey elini omzuma sertçe vurarak;

"Senin amcanla biz kardeşiz yeğenim. Öyle severim senin amcam," dedi.

Bu adamla "siz"li "biz"li konuşmanın imkânı yoktu. Adam bildiğin külhanbeyiydi.

"Bak ciğerim," dedi hırıltıyla, "bizim acil nakit paraya ihtiyacımız var, anlıyor musun?"

"Hayır, sizin nakit paraya ihtiyacınız yok. Önce borçlarınızı yeniden yapılandırmak üzere bankalarla bir anlaşma yapacağız. Sonra maliyeti uzun vadeye yayılmış yeni bir finans kaynağı yaratıp oradan gelecek parayı vadesi gelen borçları ödemeye ve tedarikçilerin borçlarını kapatarak yeniden hammadde alabilir hale gelmeye yönlendireceğiz. Üretim çarklarını birkaç tur çevirebilirsek, uzun vadeye yayılmış borçlarımızı da yavaş yavaş öderiz," diyebilmeyi çok isterdim!

Çeşitli yollarla bunu kendisine izah etmeye de çalıştım. Ancak, "şöyle birkaç milyon dolar, olmadı beş yüz bin dolar daha" kredi alabilmeye odaklanmıştı sadece.

Benim şehir dışında olduğum bir gün artık tehdit mi etti, kadın mı gönderdi, ne yaptı bilmiyorum ama son bir bankacıyı daha ikna ederek beş yüz bin dolar kredi alabilmeyi başarmıştı.

İtiraf etmek lazım: Biz ne kadar okursak okuyalım, bu adamlar şipşak ikna kabiliyetleri sayesinde büyük paralar kazanabilen türde insanlardır. Bu adam da, tam anlamıyla imkânsız bir durumdayken ne yapmış etmiş, bankacının tekini kekleyerek yine kredi alabilmeyi başarmıştı.

Telefondaki görüşmemizde, "Paraya dokunmayın geliyorum, gelince konuşup bir strateji belirleyelim, bu para şirket için son şans

T. Abi," dedim. Artık maalesef abili kardeşli konuşuyorduk.

T. Abi, bu arada kendince bir karar almış, daha önce kendisinden mal alıp da parasını ödemeyen adamların peşine düşmeye karar vermişti. Çok küçük meblağlardan oluşan bu alacaklarını tahsil edebilmek için etrafında kalan son bir iki silahlı serseriyi tahsilata (!) göndermişti.

Mafyacılık da parayla olur. Para bitti mi etrafında kendisi gibi kaybetmiş birkaç çakal dışında kimse kalmaz insanın.

Arabayla fabrikanın nizamiyesine vardığımda görevli beni gördü ve hemen kapıyı açtı. Bardaktan boşanırcasına yağmur yağıyordu.

Bir adam, fabrikanın bahçe kapısının hemen yanındaki güvenlik kulübesinin arkasında kürekle toprağı kazıyordu. Dikkatle baktığımda başında bir başka adamın dikildiğini gördüm. Arabamı park edip yanlarına gittiğimde ise dehşete kapıldım: T. Abi'nin etrafındaki çakallardan biri silahını adamın kafasına dayamış,

"Kaz ulan!" diyordu.

"Abi gözünüzü seveyim bırakın beni, söz ödeyecem parayı!"

Bizim çakal cepten T. Abi'yi aradı: "T. Abi, bu herif bırakırsak parayı ödeyecekmiş."

"Parası varmış da bugüne kadar niye ödememiş kavat?! Kazsın şimdi kendi mezarını o... çocuğu."

Rehinemiz, daha önce birkaç çuval gıda maddesi almış ve parasını ödemeden şehir dışına gitmiş biriydi. Şehre döndüğü haberini alır almaz adamı ortak bir tanıdık aracılığıyla kandırıp buraya getirmişlerdi. Söz konusu para iki bin dolardı ve o iki bin dolar için adama mezar kazdırılıyordu.

Gözlerime inanamıyordum. Kendi kendime, "Tanrım ben nasıl bir firmaya danışmanlık veriyorum böyle," diyor, "Beni bu adamlara eş ettin amca, lanet olsun," diyerek amcamı suçluyordum.

Koşarak T. Abi'nin yanına çıktım. O gün orada olmamın gerçek nedeni, zar zor alabildiğimiz beş yüz bin doları en etkili şekilde kullanarak firmayı nasıl rahatlatabileceğimizi konuşmaktı. Borç on beş milyon dolardı. Alınan kredi, borcun yanında önemli bir miktar değildi ama kısa süreli olarak firmayı çok rahatlatabilirdi.

İki bin dolar için borçlularımıza mezar kazdırıyorduk, düşün artık firma için her kuruşun değerini!

T. Abi'nin odasına girdiğimde, televizyondan at yarışı izler gibi borsa verilerini takip ediyordu.

"Kop lan, yüksel hadi a... koduğumun hissesi! Bu bankacıyı da vuracam! İbne bana hisse değil eşek aldırmış resmen, bir türlü yükselemedi s...tiğim!"

İstanbul'un en pahalı üniversitelerinden birinde sekiz yıldır okuyan ve "Kaçıncı sınıftasın?" diye soranlara verdiği cevapların çeşidiyle küçük bir kitap yazabileceğiniz embesil oğlu da o sırada T. Abi'nin yanındaydı. Ayakkabılarını çıkarmış, babasının karşısındaki ikili deri kanepeye uzanmış o da duvardaki TV'ye bakıyordu. Akşamdan kalma vücudunda hâlâ kandan çok alkol vardı. Gözleri yarı baygın vaziyette, arabasının anahtarlığıyla tespih gibi oynuyordu.

Beni görünce şöyle bir toparlanıyor gibi yaptı.

Ağır abi takılan babaların oğulları da böyle gelenek görenek, büyüğümüz, abimiz vs ayaklarına yatarlar. İnanılmaz saygılı triplerdedirler. Oysa biraz hoşlarına gitmeyen bir şey söyleseniz arkanızdan ana avrat sövecek kadar da adi ve ikiyüzlü olurlar. Sonuçta armut dibine düşer ve burada da sahte bir kabadayı olan babasının taklidini yapan bir gençten bahsediyoruz. Çakmanın çakması oldukları için bu türden adamların çocukları da cahildir. Babasından daha ileri gidebilenini ise hiç görmedim.

Bu yüzden beni gördüğünde uzandığı yerden doğrulmaya çalışan bu çocuğun sahte saygı gösterisiyle ilgilenmedim ve elimle "keyfine bak" der gibi bir işaret yaptım. İstifini bozmadan yatmaya devam etti ve yattığı yerden bana,

"Abi bak, babam manyak para yapıyo bugün borsada. X şirketinin hisseleri eğer 1.06 TL'den 1.20'ye yükselirse babamın sözü var, benim düldülü satıp yeni kasasını alacaz."

Sırtımdan aşağı kaynar sular döküldü. Adam zar zor alınan kredinin tamamını borsaya, aptal bir hisseye yatırmıştı. Kumar en kötü alışkanlıktı gerçekten.

Geri zekâlı oğlu ise hiç, "Ulan bu kadar borç harç içindeyiz, alacaklılar yirmi dört saat anamıza avradımıza sövüyorlar, bari ben adam olayım da yeni araba boku yemeyim," gibi bir düşünceye kapılmıyor, camış gibi yattığı yerden bana müstakbel arabasının özelliklerini anlatıyordu.

Fabrikada yüz elli mavi yakalı, ofislerde ise on tane beyaz yakalı memur ve yönetici çalışıyordu ve bu adamlar beş aydır maaş alamıyorlardı. Arada bir ellerine 100 TL gibi harçlıklar verilerek "ölmemeleri" sağlanıyordu sadece.

Pencereden, dışarıda iki bin dolar için kendi mezarını kazdırdıkları adamı görüyordum. Adam ağlıyor, çocuklarını, karısını ve tabii kendi canını düşünüyordu.

Bu arada benim de danışmanlık nedeniyle almam gereken para aşağı yukarı on bin doları geçmişti ve elbette hiç para alamamıştım.

Etrafta kim varsa hepsi bir şekilde mağdurdu ve T. Bey eline geçen artık muhtemelen son paranın tümünü borsada batırmak üzereydi. Kanepede yatan oğluna baktım. Düşük bel kot pantolonu sıyrılmış, beyaz tişörtü yukarı kalkmış, belindeki ve göbeğindeki bıngıl bıngıl yağları ortaya çıkmıştı.

O sırada kapı çaldı ve içeri ihracat memuru genç kız girdi. T. Abi'nin masasına bir evrak bırakıp giderken T. Abi gözleriyle kızın kalçasını işaret edip bana gösterdi ve eliyle "süper" işareti yaptı.

Yeni evli genç bir kızcağızdı bu. T. Abi ise birkaç hafta önce kızın düğününde nikâh şahitliğini yapmıştı. Kız maaş alamıyordu ama başka iş bulamadığı için, mecbur olduğu için oradaydı. İşler düzelince nasılsa alacağımızı alırız diye düşünüyordu tüm çalışanlar. Biraz sabır lazımdı, hepsi buydu. Sonuçta herkes aynı gemideydi vesaire vesaire.

O an bende film koptu.

Aşağı indim ve nizamiyedeki güvenlik kulübesine doğru koştum. Yağmurdan sırılsıklam olmuştum ama farkında bile değildim artık. Elinde silahla adama mezar kazdıran çakala, "T. Abi'nin talimatı, adamı bırakıyorsunuz," dedim ve hırsla yakasına yapışıp silahını yere fırlattım. Herif şok olmuştu.

Mezar kazan sırılsıklam adamı çamurlarıyla birlikte arabama aldım, cebine otobüs ve yemek parası sıkıştırıp otobüs terminaline bıraktım. Aynaya baktığımda hâlâ kendi suratımı görüyordum. Yani Bruce Willis olmamış, gerçekten delirmiştim.

O gün, o firmaya son uğrayışım olmuştu.

Birkaç kez cep telefonumdan bana ulaşmayı deneyen T. Abi de bir zaman sonra durumu anlamış ve artık aramayı kesmişti.

Sonradan aldığım haberlere göre ise bir sene kadar sonra fabrika icra yoluyla satılmış, işçiler işsiz kalmış, alacaklılar paralarını alamayıp mağdur olmuş ve hatta bazıları iflas etmişti.

T. Abi mi?

Bir patron her zaman patrondur. Etiğini yitirmiş bir adam için kapısında alacaklılar sıra olduğunda bile, bir yerlerde karısının üzerine yapılmış mal mülk ve parasının var olması fark etmez. T. Abi'miz de kara gün sepetini çoktan ayarlamıştı.

Şimdi Karadeniz şehirlerinden birinde, kâğıt üzerinde karısının gözüken iki tane oteli var.

Toplam değeri neresinden bakarsanız bakın milyon dolarlar eden iki otel...

T. Bey haftanın üç dört günü İstanbul'daki manken sevgilisiyle takılmaya devam ediyor. Bolca erkeklik hapı tüketiyor, çünkü kız, evladı yaşında.

Eh, tempoyu ayarlamak lazım.

Oğlu hâlâ yağlı. Hâlâ okulunu bitirememiş durumda. Hâlâ askere de gitmemeyi başarıyor. Otellerin bir tanesinde kendisine şık bir ofis yaptırdı, patronculuk oynuyor. Çaresiz ve gariban garson kızlara takılıyor. Ara sıra bir iki üniversite mezunu otel müdürünü fırçalayıp stres atıyor.

T. Abi'nin karısı mı?

Zavallı kadın kendini dine vermiş, geçen sene üçüncü kez hacca gittiğini işittim.

Duydun mu sevgili BeyazYalaka dostum?

İşte sen bu adamların yanında çalışıyorsun.

Olsun!

Sabret.

Egom Çin Seddi'nden Büyük" Tipi Patron

İçeri girdiğimde herkes dikkat kesilmiş H. Bey'i dinliyordu.

H. Bey, iş hayatına sıfırdan değil eksiden başlamış ve daha kırk yaşında Türkiye'nin en büyük ambalaj firmalarından birinin patronu

olmuştu.

İş hayatına eksiden başlamıştı çünkü sıfırdan başlayan kişi onun babasıydı. Babasının kurup dev bir firma haline getirdiği bu şirketin başına, yine babası tarafından daha yirmi iki yaşındayken genel müdür yapılmıştı. Baba kenara çekilip yirmi iki yaşındaki oğluna şirketi devrettikten sadece dört sene sonra şirket milyonlarca dolar borçlu bir hale gelmiş, alacaklılar el ele tutuştuğunda Lichtenstein'ın çevresini iki tur dolaşacak kadar çoğalmışlardı.

Genç prens, babasından devraldığında tıkır tıkır çalışan işletmeyi, yaptığı aptallıklar, şımarıklıklar ve sorumsuzluklar nedeniyle kısa sürede batırmıştı. Tüm sülalesi bu durumdan bizim H. Bey'i sorumlu tutuyordu.

Sülalenin tükürük hokkası haline gelen ve bankacıların kucağında oyuncak olan Genç H., bir gün aniden ağlayıp zırlamayı keserek işi toparlayacağına dair kendi kendine bir söz verdi.

"Eğer yapamazsam kendimi öldüreceğim," diyordu.

Söylediği gibi de oldu.

Başardı.

Kısa süre içinde borçlar temizlendi, ardından Türkiye'nin 2000'li yıllarda artan dış ticaret rüzgârını iyi kullanıp "ihracat trenine" atlayarak büyük kârlar elde etti ve firmasını ciddi ölçüde büyütmeyi başardı.

Fabrikasında satın alma, zımpara, kesim, dikiş, montaj, elektrik, hamallık gibi üretime dair akla gelebilecek her iş kaleminde tıpkı bir işçi gibi çalışmıştı. Şirket biraz büyüdükten sonra bizzat fatura kesen, ihracat gümrük belgesi dolduran, KDV hesaplayan, fuarlara katılıp ürünü satan da yine oydu.

Yaptığı şey tam bir "one man show" idi.

O bu işlerin hepsine koştururken toplam 8-10 kişinin çalıştığı firma, artık 1000'den fazla işçi ve 100 civarında beyaz yakalı ordusuyla dünyanın üç kıtasında ürünleri satılan bir güç haline gelmişti.

Üstelik H. Bey henüz sadece kırk yaşındaydı.

Tüm bu süreçten doğal olarak "Her şeyi ben başardım" kafasında çıkan H. Bey, şirket henüz küçük bir kuruluşken edindiği alışkanlıklardan, firma devasa boyutlara ulaştığında da vazgeçememişti.

Yani "one man show" hâlâ devam ediyordu.

Şov tabii ki devam etmeliydi: Gencecik yaşında bir kenara çekilip firmasını tüm bu BeyazYalaka'lara bırakacak hali yoktu herhalde!

H. Bey, henüz kırk yaşındayken "O" olmuştu.

Toplantılarda her zaman en son O konuşurdu.

Toplantıya katılanların tek amacı O'nun düşüncelerine ters düşmemek ve O'nun onaylayacağı fikirleri önceden tahmin etmeye çalışmaktı. Bunu yapabilen O'nun gözüne giriyor ve daha hızlı yükseliyordu.

Bu türden patronlara özellikle Anadolu'dan çıkıp hızla büyümüş firmalarda çok sık rastlanır. Şirket kurumsallaşmayı bir türlü beceremediğinden, her şey ikili ilişkilere ve pazarlığa dayalıdır. En nihayetinde kararlar da her zaman patronunun iki dudağının arasındadır.

Böylesine bir şirkette çalışıyorsan ve terfi etmek istiyorsan ihtiyaç duyacağın tek yetenek, her şart ve durumda patronunla aynı fikirde olmaktır.

İşin sırrı birazcık kafayı çalıştırıp adamın onaylayacağı düşünceleri tahmin etmek, bunları ondan önce ileri sürmektir, hepsi bu.

Kamil Bey (İhracat Direktörü): "Önümüzdeki yıl Rusya'da yatırımlar yapmalıyız ve Rusya pazarına açılmalıyız efendim."

H. Bey: "Ben hiç öyle düşünmüyorum. Bence Irak daha önemli bir pazar Kamil Bey."

Kamil Bey: "Kesinlikle size katılıyorum efendim. Ben de zaten Irak'tan sonra Rusya'ya açılmamız lazım diye kastetmiştim."

Çok geç Kamilciğim, oyun dışısın. Irak konusunu önceden tahmin edip patronundan önce söyleyecektin. Bu şekilde ancak sıradan bir yalaka olursun.

İşte böyle, hırslı ve girişimci genç dostum... Madem fark yaratman gerekiyor, senin yalakalığın proaktif bir yalakalık olmalı. Patron "leb" demeden "leblebi!" diye haykırarak ayağa fırlamanı sağlayacak bir önseziden bahsediyorum.

H. Bey'e geri dönelim.

O'nun adam ettiği bu şirkette konu ne olursa olsun, her yol O'na çıkardı.

Üç yüz milyon dolar ciro yapan koskoca firmada ihracat, ithalat, muhasebe, finans, üretim, satış, pazarlama, iç piyasa, depo, ulaştırma gibi büyük bir şirkette olabilecek tüm departmanlar ve bu

departmanların her birinin tepesinde de en iyi üniversitelerden mezun olmuş, alanlarında uzman ve yıllarca piyasada deneyim kazanmış birer direktör vardı.

Ama konu ne olursa olsun son kararı O verirdi.

Bir gün, uzunca sürecek bir toplantıya giriyorduk. Biraz geciktiğim için toplantıya en son ben girebilmiştim. Kapının önünde H. Bey'in şoförünü gördüm. Kulağını kapıya dayamış, içerdeki toplantıyı dinliyordu.

Hayırdır Ahmet?" dedim.

H. Bey'in çıkmasını bekliyorum efendim. Toplantınız uzun sürer mi acaba?"

Sürebilir, sen bekleme istersen."

Toplantıya girdim. Üç saat süren gevezeliklerden sonra tuvalete gitmek için dışarı çıktığımda şoför Ahmet hâlâ kapının önünde bekliyordu.

Altı saat sonra çıktığımda da bekliyordu.

Neden mi?

Şirkete ait dört arabaya kar lastiği takılması gerekiyordu ve şoför Ahmet, konuyu personel müdürüne hatırlatmıştı. Personel müdürü ulaştırma müdürüne, o da kendisinden sorumlu genel müdür yardımcısına konuyu iletti. Kimse karar alıp işi bitiremiyordu.

Çünkü bu adamların sorumlulukları vardı ama yetkileri yoktu.

Toplantının sonunda genel müdür yardımcısı ıkına sıkına,

H. Bey, bu arada şu araçların kar lastiklerini taktırmak gerekiyor, malum önümüz kış," dedi.

H. Bey, toplantıdaki herkesin gözlerinin içine tek tek bakarak,

Mahmut Bey kardeşim, bunları da bana sormadan yapın artık, tövbe tövbeee," diye çıkıştı. O bu sözleri söylerken, yerden göğe kadar haksız buldukları halde tüm çalışanlar da gözleriyle ve kafalarıyla H. Bey'i onaylıyorlardı.

İğrenç bir tiyatroydu bu. Kendimi bir sürü abazan adamla dolu bir havuzda çırılçıplak bakire bir kız gibi hissetmiştim.

Mahmut Bey, olmuştu Mahcup Bey. Başı önünde, suçlu bir çocuk gibi duruyordu.

"Efenim, kem küm," gibi lakırdılar eşliğinde kar lastiklerinin onayını Yüce Firavun'dan alırken, hanlar hanı, sultanlar sultanı H. Bey ise en

basit işlerin bile kendisine sorulmasından şikâyetçiymiş gibi davranıyordu.

Oysa ki geçen kış kendisine sormadan kar lastiklerini X bayiinde değiştikleri için iki şoför ve satın alma müdürü işten kovulmuştu!

Böyle bir müdahaleden sonra kim sana sormadan iş yapabilir be adam?!

H. Bey'in bizzat kafa yorduğu konuların bir sonu, sınırı yoktu:

Ürünlerin üzerine yapıştırılacak 5 kuruşluk etiketlerin boyları, renkleri, kaç çeşit olacağı, hangi firmadan tedarik edileceği, hangi üretim bandında hangi ürünün, kaç adet veya kaç metre üretileceği...

Hangi arabanın kar lastiğinin ne zaman, hangi lastik bayiinde ve kim tarafından değiştirileceği...

Araçların ne sıklıkta yıkatılacağı...

Şirkette kılık kıyafetin nasıl olması gerektiği...

Mesainin akşam 18:00'da mı, 17:30'da mı biteceği...

Görevi sadece fotokopi ve faks çekmek olacak basit bir ofisboy ile iş görüşmesi için mülakatları bizzat kendisi yürütüyor, çalışanların kullanacağı ajandaların ne renk olması gerektiğini belirliyor, reklam filminde oynayacak mankenin saçlarının rengine karar veriyordu.

Şirketin logosu, sloganı, internet sitesi, çay ocağının su ısıtıcısının marka ve modeli ondan soruluyordu.

Girilecek ihalelerde teklif edilecek son fiyatın ne olacağını söylüyor, televizyon için çekilecek reklam filminin on beş saniye mi, bir dakika mı olacağını düşünüyordu.

Elbette bu kadar büyük bir şirket için buna karar verecek reklam ajansları, müdürler, reklamcılar, genel müdür yardımcıları ve bir çuval insan daha vardı ama olur muydu öyle şey?!

O karar verecekti.

Saatler, günler, haftalar ve aylar basit konuları konuşarak geçiyordu. Her toplantıda, gündemdeki sorunlara yönelik kararlar alınması bir yana, bir sonraki toplantı için yepyeni sorunlar birikiyordu.

Yapılan işten anlayıp anlamaması önemli değildi. O kendisini her işten en iyi anlayan kişi olarak gördüğü sürece, sonuç fark etmiyordu.

Her şey ama her şey, O'ndan geçiyordu.

Hepsi O'nundu. Kimse dokunamazdı.

O'nun izin verdiği kadar, O'nun izin verdiği yere, O'nun izin verdiği şekilde ve sadece biraz dokunabilirdiniz.

O önem ve öncelik sıralamasını yitirmiş bir halde böylesine basit konularla uğraşırken, bir yandan da acilen karar alınması gereken ihaleler, siparişler ve anlaşmalar dağ gibi yığılmış, hepsi O'nun onayını bekliyordu.

Benden ne danışmanlığı alıyorlardı peki biliyor musun?

Yönetim!

Patron H. Bey'in en büyük şikâyeti zaman darlığıydı!

"Etrafımda bir sürü küçük H. görmek istiyorum!" diyordu sırıtarak.

Bir yandan her işe karışan ve hiçbir işi profesyonel beyaz yakalılara delege edemeyen bir adam, öte yandan hiç zamanı olmadığından yakınarak para verip bir yönetim danışmanı tutuyordu.

300 milyon dolarlık cironun ve binlerce çalışana sahip şirketlerin patronu olan H. Bey, fabrikalarından birinin yemekhanesinde eskiyen bir mutfak fırınının çöpe gitmekten kurtarılıp 1000 TL'ye hurdacıya satılması yüzünden, O'na sormadan karar veren fabrika müdürünü işten kovmuştu. Çöpe gidecek bir hurdayı hiç yoktan 1000 TL'ye satıp parayı kuruşu kuruşuna şirketin kasasına koyan o müdür, ödülünü kovularak almıştı.

Sorun para değildi çünkü.

Sorun EGO'ydu, "Ben"di.

İstisnasız tüm çalışanları arkasından dedikodusunu yapardı. Hakkında iyi konuşan tek bir insan dahi görmemiştim. Öte yandan, karşısına çıkıp, "Efendim yanlış yapıyorsunuz," diyenine de rastlamamıştım.

Arkasından dönen dedikodular, "İşte böyle her kararı kendi vermek isterse, büyük işlere vakit kalmaz ve şirket daha fazla büyüyemez!" minvalinde ilerlerken, H. Bey şirketin büyümesini istiyor muydu acaba?

Bunu kestirmek güçtü. Görüntü olarak elbette büyüme isteğinde olduğu söylenebilirdi ama eminim ki öyle bir durumda şirketi istediği ölçüde kontrol edemeyeceğini biliyordu.

Bir kontrol manyağı için böylesine bir senaryo gerçek bir kâbustur.

Bu adam, tam olarak kontrolünde olmayan ve cebine her yıl 1 milyar dolar koyan bir şirkettense, tamamen kendi kontrolünde

tuttuğu 300 milyon dolar ciro yapan -hatta zaman zaman zarar eden- bir şirkete razıydı.

Çünkü oradaki her şey O'nundu, ne varsa hep O'nun eseriydi. Ailesinin biricik kahramanıydı O.

Türk filmlerindeki patron koltuğu sahnesini hatırlarsın: Kamera patronun odasına girer, yüksek arkalıklı deri koltuğunda arkası dönük oturan patron ağır ağır yüzünü kameraya döner ve ölümcül repliğini söyler:

"Hani bir zamanlar fakir ama onurlu bir genç adam vardı..."

H. Bey de tam olarak böyle bir psikoloji içerisindeydi, "Hani ben bir bok beceremezdim! Hani her şeyi berbat eden bendim!" diye haykırıyordu tüm insanlara.

Herkesten içten içe nefret etmesinin nedeni, gençliğinde şirketi iflasa sürüklediği için gördüğü aşağılanmaydı belki de.

Orada tüm kahramanlığıyla O varken, diğer çalışanların hepsi birer böcekti. İki paralık adamlardı onlar...

Bir cumartesi günü, acil bir iş nedeniyle evinden apar topar çağırılan bir grup çalışanla toplantı yapılacaktı. Son anda aldıkları toplantı haberiyle herkes evlerinden çıkıp gelmiş, masada sıralanmışlardı.

İçlerinde kravat takmayan tek kişi, İbrahim isimli genç bir mühendisti.

H. Bey onun o kravatsız halini görünce öfkelenmiş, fakat orada hiç renk vermemişti. Durumu sadece ben ve sekreteri anlamıştık. Cumartesi günü kravatsız gelen İbrahim'i karşısında gördüğünde şakakları seğirmeye başlamış, yüzü kıpkırmızı olmuştu.

Oysa tatil günündeydik ve adamı, acil bir duruma yardım etmesi gerektiğini söyleyerek arkadaşlarıyla gitmiş olduğu bir piknikten apar topar çağırıp getirtmiştik. Üstelik ortada gerçek bir acil durum falan da yoktu, tüm ekibi sadece H. Bey, "Başka vaktim yok, şimdi toplanalım, çağırın gelsinler kardeşim!" dediği için toplamıştık.

"Ben patronum, hafta sonu falan dinlemem," egosuydu yine olay.

H. Bey toplantı boyunca İbrahim isimli mühendis çocuğun gözlerinin içine bakıp gülümseyerek konuştu. Toplantının ardından ise koridorda yakaladığı personel müdürünün kulağına fısıldadı:

"Kovun gitsin bu zibidiyi!"

"Efendim, kendisi elimizdeki en iyi elektrik mühendisi."

"Mühendis değil mi kardeşim, veririz bi 500 dolar, bi tane daha alırız! Öyle değil mi danışman bey?"

Bu ilk değildi. Şirkette çalışan bir önceki bahçıvan 800 lira maaşla geçinemediğini söyleyerek zam istemiş, 8 ay boyunca bugün yarın diye oyalandıktan sonra işten çıkarılıp yerine 700 TL'ye daha genç ve daha çok iş görebilen bir bahçıvan alınmıştı.

"Bunlar böyledir kardeşim, iş diye yalvarır ağlarlar, işe alırsın bir sene sonra zam diye tepene binerler!" diyordu.

"Şirketimiz bizim cammız," diyordu, fabrikanın bahçesindeki köpekleri severken bile. Köpeklerin aylık masrafı, aşısı, veterineri, maması, boku püsürü ile ayda 2000 TL'yi buluyordu.

Yaklaşım buydu.

"Rakip firmanın falanca mağazasındaki tezgâhtara 300 dolar verelim, babasını bile satar pezevenk," diyordu.

"300 dolar verelim de malı kötülesin. Kendi malını."

Çalışanlar tıpkı birer mal gibiydi. Tıpkı fabrikada üretilen ürünler gibi alınıp satılabilir, gerekirse her zaman patronlarını satmaları da sağlanabilirdi.

Herkesin bir fiyatı vardı, yeter ki paradan haber ver...

Hakikaten satardı da pezevenkler (!) Aracı olarak gönderilen elçiler hangi tezgâhtarın cebine 300 dolar sıkıştırsa, anında işi kabul ederdi.

Bana kızma, ben de H. Bey'in yalancısıyım!

Ama haksızlık yapmayalım: Arada bazen çürük (!) elmalar da çıkıyordu. İşte böyle bir tezgâhtar, 300 dolarlık teklifi geri çevirip,

"Siz beni ne zannediyorsunuz?!" diye bizim şirketin aracılarını fırçalamış, kendilerini şirkete zor atan bizimkiler ise, "Hayrola ne oldu," sorusunu nefes nefese cevaplamışlardı:

"Sorma abi, adam çok dürüst çıktı. 400 dolara zor ikna ettik!"

"Çok dürüst" ile "pezevenk" arasındaki fark 100 dolardı.

İnsanları üç kuruş maaş verip köleleştir. Yetmesin, başka firmalardaki insanları da paranla köle yap. Onlara zerre saygı duyma. Hepsini birer meta gibi tüket. Sonunda onlar dahi kendilerini alınıp satılabilecek mallar olarak görmeye başladıklarında ise...

Artık işin kolaylaşmış demektir...

"İnsanları sefilleştir. Yeterince çok sefil yarattığında, artık kaynak sıkıntısı da çekmeyeceksin: Aralarından en sefil ve itaatkârını seç ve şirketine yönetici yap."

İşte aşağı yukarı böyledir bu memlekette patronluk ve sistem de bunun üzerinde işler.

Tam bir yağma makinesidir bu. Her şey yasalarla düzenlenmiş ve kitabına uygun bir şekilde ilerlerken "kanunsuz" hiçbir şeye izin verilmez ama hiçbir şey de "adil" değildir.

Bir şeyin kanuni olması, onun adil olacağı anlamına gelmez. Çünkü kanun dediğin şey, siyasi iradenin kendi varlığını meşrulaştırmak ve ekonomik temelini -yani gücünü- sağlamlaştırmak için kurguladığı, her zaman mutlu sonla biten bir masaldır.

Kanunlar her zaman yoruma açık bırakılır ki, gerçek hayatta meydana gelen envai çeşit hadise ve ihtilaf her zaman siyasi iradenin lehine yorumlanabilsin.

İşte bu yüzden hukuk bir bilim değildir. Buna bir bilim dalı diyen anlı şanlı profesörlerimize ve sözde filozoflarımıza gerçekten şaşırıyorum.

Bilim dediğin matematik gibidir, kimya gibidir.

Fizik gibidir bilim: Saf su, deniz seviyesinde 100 derecede kaynar. İstinası yoktur ve aynı şart ve koşullarda her yerde aynı sonucu verir.

Avusturalya'da da, Miami'de de, İstanbul'da da.

Bir portakalı yere bıraktığımızda düşer. Konya'da da düşer, Los Angeles'ta da düşer. Yerçekimi diye bir kanun vardır ve her yerde aynı şekilde geçerlidir.

Ne kadar net.

Var mı yoruma açık bir durum?

O zaman hukuk neden tamamen bir yorumdan ibarettir? Böyle bilim olur mu?

Siz kimi kandırıyorsunuz Allah aşkına!

Hukuk bilim değildir. Nasıl kolluk kuvvetleri bu sistemin kılıcı ise, kanunlar ve hukuk da sistemin kalkanıdır ve sistem denen bu makine, insan öğüterek çalışır. Aslında öğüttüğü "insanlıktır" ve bunu da "kanuni" yollardan en güzel şekilde halletmektedir.

Ne zamandır?

Eh, on bin yıldır.

İnsanlık, kitleler halinde yaşayıp boyları soyları oluşturmaya başladığından beri.

Neden?

Çünkü toplulukların yönetilmesi gerekir. Başıboş bırakılamazlar! İnsanlık var olduğundan beri mutlak bir şekilde bir "iktidar" da var olmuştur ve her iktidar yönetebilmek için o veya bu şekilde bir "hukuk"a ihtiyaç duyar.

Temeli yağmaya dayanan bu sistem, her devrin gerçeklerine ve koşullarına göre kendisine yeni bir kılıf biçmiş, insanı öğütmeye ve insanlığı yok etmeye devam etmiştir.

Kuran der ki, "...cehennemin yakıtı, insandır..." (Bakara suresi, 24. âyet)

Yahu, sakın o cehennem, bu cehennem olmasın?

Neyse boşver bunları, sen kararını çoktan vermiştin zaten.

Bana karışmak düşmez, sadece elinden tutup kapıya kadar götürebilirim seni.

Kapıdan girip girmemek, sana kalmıştır.

Patronlar Patronu

Türkiye'nin en büyük şirketlerinden biri, bir İtalyan deviyle yeni bir üretim yatırımına girmeye karar veriyor. Ortak yatırım sürecinde iki Türk ve bir de İtalyan danışmanlık şirketi bu evliliğe yardımcı olacak; tahmin edeceğin gibi Türk danışmanlardan biri de benim.

Benden daha önceki bir işimde memnun kalan -"ismini paylaşamayacakları"- bir firmanın referansıyla beni buluyorlar. Görevim ise, ortak yatırımın fizibilite çalışmasını yapmak ve bu yatırıma uluslararası finans kurumlarından uzun vadeli bir kredi sağlamak.

Benim için önemli bir fırsat bu: En üst seviyedeki takımların top oynadığı bir futbol liginde teknik direktörlük kapmak gibi bir şey.

Tam bir "kendini gösterme" işi olduğu için deliler gibi çalışıyorum. İşe o kadar sert dalıyorum ki, kısa bir süre sonra sonuç almaya başlıyoruz. Bırak uzun vadeli krediyi, projeye Avrupa Birliği'nden geri ödemesiz büyük bir hibe bile koparmayı başarıyorum.

Önce finans direktörleri, sonra CFO ve CEO derken, nihayet büyük patronun da kulağına ismim fısıldanıyor ve kendisinin benimle bir öğle yemeği yemek istediği haberi ulaşıyor.

Adamın telefonun öbür ucundaki sekreteri, "E. Bey'in hafta içi programı çok dolu olduğundan özür dileyerek hafta sonu bir gün rica ediyoruz sizden. Cumartesi öğlen 12:30 uygun mudur acaba?" diyor.

Ne cumartesi öğleni kardeşim, babaannemin cenaze saati bile olsa koşa koşa gelirim, diyemiyorum.

Ama gerçek bu.

İt gibi gideceğim, çünkü işin ucunda büyük para, reklam ve çevre var.

Eşek gibi gideceğim, çünkü bu adamlara hayır denmez. Alışık değillerdir.

Devleti yönetenler bile bu tip adamlara daima evet derler. Evet dedikleri sürece de devleti yönetmeye devam ederler.

Bense bir sinek kadar değersiz ve küçük bir detayım, ne haddime hayır demek!

Sekreter hatta bekliyor, "Selin Hanım'dı değil mi?" diyorum. Halbuki adını bal gibi biliyorum. Ama işte...

"Hayır efendim Sevim," diyor kadın.

"Ah, pardon Sevim Hanım. Kendisiyle cumartesi günü ne yapıp edip görüşmek isterim elbette. Ama sizden ricam, bana bir on beş dakika verin ve asistanımla programımı kontrol edelim."

Kadın şaşırıyor ve "Peki efendim," diyor, "sizden haber bekliyorum o zaman."

On üç dakika kadar TV seyredip oyalandıktan sonra kadını arıyorum. On dördüncü dakikada görüşmemiz başlıyor.

"Sevim Hanım, cumartesi uygunum ancak beyefendiden özür dileyerek randevu saatini 14:00 olarak değiştirmenizi rica ediyorum."

Kadın doğrudan itiraz ediyor, hık diyor, mık diyor ama ben ısrar ediyorum,

"Siz yine de bir sorun beyefendiye."

Kural 1: Ne olursa olsun kendini ağırdan sat. Neticede satacaksın, ama bu hiç değilse biraz ağırdan olsa daha iyidir.

Nihayet onay veriliyor ve cumartesi günü geldiğinde bana verilen adrese gidiyorum. Bir yalıdayım. Hayatımda ilk defa bu kadar büyük bir yalı görüyorum. Belli etmemeye çalışıp "cool" takılmanın âlemi yok, böyle bir şeyi görmemiş olmak zaten normal olanı.

Salona girdiğimde "cool" takılmak bir yana, büyümüş gözlerle bakıyorum ve "Vay canına! Muhteşem!" kelimeleri dökülüyor

ağzımdan. Şaşırdığımdan değil, böyle gözükmem gerektiği için.

Beyefendi içeri giriyor terastan. Belli ki beni duymuş, gülümsüyor.

"Cumavtesilevi böyle mi giyinivsiniz hep?" diyor. Üzerimde takım elbise var, doğal olarak.

"Hayır pek giyinmem ama bugün özel bir gün," diyorum.

Beraber teknesine biniyor ve Boğaz'da geziniyoruz. Balıkçılıktan konuşuyoruz. Avcılıktan ve hayvan sevgisinden. Birbiriyle yüzde yüz çelişen fikirleri var ve ben hepsinden inanılmaz derecede etkilenmiş gibi davranıyorum. R harfini telaffuz edemediğinden bazı cümlelerinde gülmemek için kendimi tutuyor, böyle anlarda İstanbul'un içine edilmiş siluetine bakarak kendimi engelliyorum.

"Pvensipli insanlavı sevevim," diyor, "ama yine de mevak ettim doğvusu, neymiş bu kadav önemli olan vandevunuz?"

Anlamazlıktan geliyorum: "Randevu?"

Evet, 12:00'de buluşmayı veddedip iki saat sonva gelmenize neden olan vandevu. Sizi kabul etmeyebilivdim."

"Sorun sevgilim," diyorum, şaşırıp gülümsüyor. Amacım da bu zaten. Hikâye yazıyorum...

"Tam iki aydır sürpriz bir evlenme teklifi hazırlıyordum. Bu cumartesi 12:00'deki işim buydu. İptal etseydim onca emek boşa giderdi. Özür dilerim, sizi bekletmek veya saygısızlık etmek değildi niyetim."

Gülüyor. Tam olarak Çırağan Sarayı'nın hizasında ilerliyoruz. Devasa bir tankerin suda yarattığı dalgalanma büyük teknemize ulaşıyor. Hafif bir sallantı alıyor teknemizi. E. Bey, dev tankerin ardından bakarken,

"Hev zaman daha büyüğü vavdıv," diyor.

Gülüyorum.

"Önemli olan ne kadar değerli bir şey taşıdığıdır. Boyu değil," diyorum.

"Boy da önemli delikanlı boy daaa," diyor. Kahkaha atıyor. Ben de gülüyorum onunla beraber.

"Ay ne âlemsiniz, bunlar ne müthiş espriler, şaka üstüne şaka, şaka üstüne şaka, muhteşemsiniz," havalarındayım.

Kural 2: Büyük bir adam (işadamı, siyasetçi vs) espri yaptığı zaman gülünür. O gülünce güleceksin. Başka türlü olmaz. Yanlış yaparsın.

"Kız güzel mi bavi?" diyor.
"Yani, seviyorum işte," diyorum. Tamamen bir üzgün adam pozundayım.
"Cevabı ne oldu?" diyor,
"Kabul etmedi," diyorum.
Empati oyunu yapıyorum.
Kan kardeşi olmak gibi bir durumdur bu erkekler için. İki tane siktir yemiş adam anında empati kardeşi olurlar. Biz de oluyoruz. Ya da ben öyle sanıyorum. Ortamda bir duygu yoğunluğu var ama muhtemelen bunu sadece ben hissediyorum.
Bu seviyedeki adamların duyguları törpülenmiştir. Hele de benim gibi parayla tuttuğu bir modern köleyle neden duygusal bir bağ kurup empati hissetsin ki?! Duygusal bağ kurmak için parayla tuttuğu başka profesyonelleri var zaten.
Cebinden cüzdanını çıkarıp bana üçe katlanmış bir resim uzatıyor. Resimlerin katlanmasını hiç sevmem, resmi bozarlar. Katlarını özenle açıyor; kat yerleri artık iyiden iyiye yıpranmış resmin.
"Güzel mi?" diyor.
"Kim bu?" diyorum.
"Karım," diyor.
Karısıymış. Ve bana güzel mi diye soruyor.
Çok zor soru...
Çirkin dersem, beni ayağımdan vurabilir. Güzel dersem, kafama sıkıp denize atabilir. Birbirinden harika böyle seçeneklerim var. İnsan beyni bu tür anlarda zamanı durdurup inanılmaz bir süratle onlarca seçeneği tarar.
O an beynimin bulduğu plan şu: Hazreti Musa'nın bir yerlerden belirip yeniden denizi yarmasını diliyorum. Ve o yarık tam ortamızdan geçmeli. E. Bey diğer tarafta ben bu tarafta. Beynimin bulduğu tek mantıklı çözüm bu oluyor maalesef.
Gözlerimi E. Bey'e çeviriyorum. Manevra zamanı!
"Sanırım burada değil şu anda eşiniz?"
"Değil. Amevika'da okuyov, ama bana küs. İki yıldıv gövmüyovum," diyor.
Sorudan kurtulduk.
Kural 3: Vereceğin cevap ne olursa olsun her şeyi berbat edecekse, VERME. Yenibir soru sor. İnsanlar verilmemiş cevapların

peşine düşerler, ama onlara cevap yerine başka bir soru verirsen, *Matrix*'te Neo gibi, sen de üzerine gelen mermilerden kaçabilirsin.

Kontra soruyla geriye eğiliyorum, E. Bey'in mermileri havada izler bırakarak üzerimden geçiyor ve Boğaz'ın sularına gömülüp gidiyor.

Gözleri doluyor adamın.

Sohbet tatlı tatlı devam ederken, içeriden bir yerlerden iştah açıcı yemek kokuları geliyor. Ziyafet için sabırsızlanıyorum. Balık, midye, havyar ve nefis sos kokuları geliyor burnumuza. Güverte buram buram yemek kokuyor artık.

Birden ciddileşiyor ve iş konuşmaya başlıyor.

"Ne oldu fizibilite vapovu, bitti mi?"

"Bitmek üzere efendim," diyorum.

Çok öfkelendiğini anlıyorum, çünkü kıpkırmızı oluyor. Oturduğu yerden öne doğru eğilip burnuma kadar sokuluyor. Neredeyse burunlarımız birbirine değecek. Bu kadar yakından gerçekten ürkütücü bir tipi olduğunu fark ediyorum. Bir saniyede değişen bir iklimi var.

"Bitmek üzeve olan biv iş yoktuv. Bitmiş iş vavdıv veya bitmemiş iş vavdıv. Ve ben sadece bitmiş işlevi sevevim."

Kural 4: Böyle büyük adamlarla konuşurken net olacaksın. Lafı eveleyip geveleyemezsin. İstemedikleri bir cevap verirsen kızarlar ama lafı dolandırırsan, çok daha fazla kızarlar. Cevabın hoşlarına gitmeyecek bir cevapsa da ver kurtul, oyalama.

Teknenin içindeki görevliyi çağırıyor. Saat 15:00'e gelmiş ve öğle yemeği saati geçtiği için deli gibi acıkmış haldeyim artık. Görevliye, "Bize yiyecek biv şeylev getivin bakalım," diyor.

"Bir şeyler" lafında bir gariplik olduğunu seziyorum, işin aslını ise az sonra anlıyorum.

Onca iştah açıcı kokunun ardından önüme gele gele yarım poğaça geliyor. Poğaçanın diğer yarısı da onun tabağında. Yanında bir de şarap var.

"Yavısı şimdi. Kalan yavısı da iş bittikten sonva," diyor.

Kural 5: İş yaptığın kişinin her an masadan kalkma gücü varsa, daha doğru bir deyişle senden güçlüyse ve iş ilişkinizde ipler onun elindeyse, alacağını alıp cebine koymadan asla "kazandım" deme. Önce harika kokularla mest olur, bir süre sonra kendini önündeki yarım poğaçayı kemirirken bulursun.

Kibarca tebessüm etmeye çalışıyorum. Yemeğe çağrılmışım ama o yemeği hak etmediğim düşünülerek son anda kafama poğaça fırlatılmış. Hem de yarım.

Hızlı yanıt bulunması gereken bir soru çıkıyor karşıma: Poğaçayı yemek mi, yememek mi? Hangisi ayıp?

Belli etmesem de hırslanıyorum. Hırs kötüdür.

Sakin olmak lazım.

Şaraba uzanıyorum ve bir yudum alıyorum.

"Beğendin mi? Kendi şavap mahzenimden," diyor.

Kibarlık yapamayacak kadar hırslanmış durumdayım.

"Pek benim tarzım değil. Ama muhakkak özel bir şaraptır," diyorum. Hayretle gözlerime bakıyor. Mağlubiyet kesin olduğu halde hâlâ direnen düşmanına saygı gösteren bir komutan gibi.

Ayağa kalkıyor.

"Mahzenimin en özel şavaplavından bivkaç tanesini de teknemdeki 'kav'a koydum."

"Nasıl muhafaza ediyorsunuz? Bildiğim kadarıyla özel ısı koşulları gerekiyor." İşte salakça bir soru daha. Milyon dolarlık teknede bir yolu vardır herhalde, değil mi?

"Elektivikli biv kav koyduvdum tekneye. Madem içtiğini sevmedin gel kavımdan biv tane seç. Seçimini mevak ettim," diyor keyifle ayağa kalkarak.

Kava doğru yürürken, "Biliv misin, kav 'oyuk' anlamına geliv ve İngilizce'de mağava anlamına gelen 'cave' de bu köktendiv."

Aman ne ilginç! Ama çok ilginç bir şey duymuşum gibi gözlerimi iyice açıp kafamı öne arkaya sallıyorum, dudaklarımı aşağı sarkıtıp "vay be" der gibi.

Yalakalığın önemli düsturlarından biridir:

Patron senin zaten bildiğin bir şeyi söylediğinde tavrın şaşırmak ve "Aa öyle mi, ne ilginç," demek olur.

Daha önce hiç duymadığın bir şeyden bahsettiğinde ise, zaten biliyormuş gibi davranırsın.

Tabii geçmişte kendileri de BeyazYalaka olmuş patronlar vardır ki, onlar "mahsuscuktan" yaptığın bu "biliyormuş / bilmiyormuş gibi yapma" numarasını yakalayabilirler. Deneme oltalarına takılmamalısın.

Örneğin daha önce Paris'te "Mon Amour" adlı bir restorana gitmemişsen, sana sorduğunda, "Biliyorum," demeni önermem. Yem olabilir.

Şarap kavının yanındayız. Camlı kapağından içerdeki tüm şarapları görebiliyoruz.

"Çok iyi pavçalav bunlav. Mücevhev gibi hepsi. Bu kavda en ucuz şavap şişesi 3000 dolavdan başlav," diyor.

"Kavmız çok güzelmiş," diyorum, elimle bir şişeyi göstererek, "İyi parça cidden. Bayağı para vermişsinizdir buna."

Diyalogdaki saçmalık bir değil iki değil: Milyon dolarlık bir teknede, on dakika önce karısının resmini gösterip güzel mi diye soran bir adama, üstelik de "R"leri söyleyemeyen bir adama, "KaVınız çok güzel" diyorum. Sonradan jeton düşüyor Ve söylediğime inanamıyorum.

Ya yanlış anlarsa, diye tırsıyorum.

Gösterdiğim şişeyi özenle eline alıyor,

"1963 Petrus, Pomerol, France. Tam on bin dolav! Havika seçim, tebvik edevim delikanlı!" diyor.

Vay canına. Şarabın değeri 1,5 fizibilite raporu!

Kural 6: Ne olursa olsun, alabildiğince saygılı davranmalı ve en nazik üslubunla kuyruğu daima dik tutmalısın. Gurursuz bir salağı kimse sevmez. Hele büyük adamlar hiç sevmezler.

BeyazYalaka olmak demek, hayatının ortalama otuz beş senesini böyle ezik bir şekilde geçirmek demektir.

Yükseldikçe ezikliğin azalır zannedersin; aksine, yükseldikçe birlikte çalıştığın adamlar da yükselecektir. En tepelere çıktığında eski rütbesiz günlerini özleyeceksin.

Ama yine de yükselmek güzeldir mi diyorsun? Yükseldikçe değerim artacak diye mi düşünüyorsun?

Oysa gördüğün gibi, pahalı bir kav içerisinde bir şişe şarap olmak genelde daha değerlidir.

Özenle korunur, doğum tarihi ve doğum yeri ezbere bilinir ve uğruna göz kırpmadan on binlerce dolar verilir.

Tüm bunları beyaz yakalı elemanları için yapan bir patron var mıdır?

Kim bilir, belki vardır.

Aramaya devam edelim.

Plazanın Tuhaf Elçileri: Yaşam Koçları

Patronları incelerken eninde sonunda gözüne çarpacak olan bir tür daha var ki, bunlar plaza dünyasındaki alışıldık aktörlerin arasına son zamanlarda yeni yeni katılan bir grup:

Yaşam Koçları.

Patronunun ve üst düzey yöneticilerin etrafında her geçen gün daha fazla görünmeye başlayan bu insan grubuyla yolun, kariyerinde biraz yükselmeye başladıktan sonra sık sık kesişecektir.

Bir insan ne tür bir deneyimden geçmeli ve kendini nasıl bir olgunluk seviyesinde görmelidir ki bir başkasının hayatını değiştirebilecek donanımda olduğunu iddia edebilsin?

Peygamberler bile kimsenin hayatına müdahale etmemişken kimdir bu plaza elçileri?

Bir şair der ki, "Türkiye'de her şey olabilirsiniz, sadece rezil olamazsınız!"

Bazı meslek grupları da bu sözü felsefeleri olarak benimsemiş gibi görünüyor, zira bu ülkede bir şey olmak için -Tanrısal bir emir kipine bile gerek duymadan- "Ol" demeniz yetiyor.

Türk tipi kapitalizmin "muasır medeniyet seviyesini geçerek" Amerika'yı bile sollamasının gerçekten göz yaşartıcı örneklerinden biri daha.

Zaten ülkemizde bir şey olmak için herhangi bir okul bitirmeye de gerek yoktur. Yarından itibaren müteahhit olmaya karar verirsen, gider olursun. Aynı şekilde, kişisel gelişim uzmanı olmak için geçmen gereken herhangi bir aşama da yoktur.

Mesela kasap dükkânı açmak için iki ayrı bakanlık ve bir sürü genel müdürlüğün yönetmelikleriyle denetlenirsin.

Ama Yaşam Koçu olmaya karar verdiğinde, herhangi bir şekilde akredite olmana gerek yoktur. Sabah kalkarsın, bir matbaaya gider ve isminin altında "Yaşam Koçu" yazan bir kartvizit bastırırsın, oldu bitti işte.

500 kartvizit bedeli olan 50 TL'ye, artık sen de bir Yaşam Koçusun!

Gerisi biraz çevre, biraz da girişkenlikle hallolur.

Müşteri olarak, hayatında doğru düzgün tek bir edebi eser okumamış, adamakıllı kafa yorduğu hiçbir ilgi alanı olmayan, çok

parası olan ve para dışındaki her konunun ve kavramın fakiri olan bir patron buldun mu iş tamamdır.

"Kapat şimdi gözünü. Aç ağzını. Sana bir sır vereceğim ve birkaç saat içinde hayatın anlamını çözeceksin."

Aynen bu vaat ve yöntemlerle bu ülkede ayda binlerce dolar para kazanan, kıymeti kendinden menkul bir sürü Yaşam Koçu var.

30 yaşında bir kadın. Yaşam Koçu imiş. Büyük bir şirketin sahibine iş yönetiminden kılık kıyafete, özel hayattan kayıt olacağı spor salonuna kadar akıllar veriyor. Üzerine de balya balya para alıyor.

Bu yaklaşımın, kanser hastası olmuş birine, "Her gün karanfil kokla, bak çok iyi gelecek hiçbir şeyin kalmayacak," demekten farkı yok.

İkisi de aynı derecede yüzeysel.

Ama ne yaparsın ki sektörde talep bu: "Hap gibi alayım, kurtulayım," yaklaşımı. Kimse kendi içinde kültürel bir devrim yapmak, yaşam şeklini kökten değiştirmek; mesela daha çok okumak, daha çok araştırmak, daha çok gezmek (bir bavul gibi değil, araştırmacı bir gözle gezmekten bahsediyorum) ve bu sayede yeni şeyler öğrenmek, kendini gerçekten geliştirmek gibi uzun yollara tenezzül etmez.

Bir hap ver ve ben yarın harika bir adama dönüşeyim.

–Oldu. Siyanüre ne dersin? Ulaşabileceğin en harika hal, o şekilde olacak gibi görünüyor. Aslında en harika adam zaten hiç doğmamış olandır.

Bir hap içeyim ve bu kanser bitsin.

–Sen yaşam şeklini kökten değiştirmedikçe bu hastalık bitmez.

Yağlarımı emdireyim ve ince biri olayım.

–Bu hayat tarzıyla devam edersen o kiloları verdiğin gibi geri alacaksın.

Günde iki dakika çalışarak kaslı bir vücudum olsun.

–Öyle kolay değil o işler (ve zaten sen de biliyorsun bunu). Uzun ve zorlu bir süreç bu, disiplini var, beslenmesi var, uyku düzeni var...

Hayatta hiçbir gerçek değerin, kültürel veya fiziksel herhangi bir gelişmenin, hap şeklinde kısa bir yolu yoktur. Ama böyle şeyleri düşünme devri artık geride kaldı! Bu kadar koyunu güdecek bir koça ihtiyaç vardı tabii ki ve işte çare kapımızda:

Yaşasın Yaşam Koçları!

Ticarette başarının mottosu zaten 1980'ler ve 90'larda netleşmişti: "Verimli, akıllıca ve kusursuzca üret, milyonlarca adet üret," gibi, temelde ölçek ekonomisine dayalı bir ürün pompalama modeliydi bu.

Milenyumla birlikte, son on üç senedir de artık kapitalizmin en vahşi halinin yaşandığı bir dönem başlamış oldu.

Yeni mottomuz ise, "Deli gibi tüket, akılsızca tüket!"

Peki 2000'li yıllara damgasını vuran bu felsefenin sonucu ne oldu?

Her ürün ucuzladı ve milyonlarca, milyarlarca kişi bunlara sahip oldu. Şehirlerimiz bir teknoloji çöplüğüne dönüştü.

Şimdi Ferrari'siyle Bebek'te piyasa yapan playboy ile Ümraniye'de otobüs içinde sıkışmış gencin cebinde aynı marka cep telefonu var.

Bir işyerinde yüksek maaşla çalışan bir yöneticinin evindeki LED televizyonun daha büyük ekranlısı, aynı şirkette onun onda biri maaşla geçinmeye çalışan getir götürcü elemanda var. O da almış. 18 ay taksit ödeyecek o televizyon için, ama almış.

Onu da geç, herkesin evinde bir ara aldığı ama hâlâ okumaya fırsat bulamadığı onlarca kitap var. Raflarda görmüş ve almış. Telefonuna koruyucu kılıf ararken kapağı gözüne çarpmış, ilgisini çekmiş ve hemen para ödeyip onu "tüketmiş."

Oysa tükettiği sadece parası.

Bilgi tüketilebilir mi?

Neyse, bu felsefelere hiç girmeyip kendi konumuza devam edelim.

Üretimdeki verim artışı ve yüksek miktarlarla beraber tüketim de anormal derecede arttı ve yaygınlaştı dedik. Peki bu akıllıca ve verimlice üretip deli gibi ve şuursuzca tüketim dönemine rağmen yine de bir türlü ucuzlamayan, güya ayrıcalıklı markalar; onlar ayrıcalıklı kalmaya devam edebildiler mi?

Hayır! Çünkü onların da aynısı, hatta bazen daha iyi sahteleri üretildi. Günde 16 saat çalıştırılan Vietnamlı çocuk işçiler tarafından...

Şirketteki çaycıyla aynı marka kot pantolon giyiyoruz. Benimki orijinal onunki belki sahte ama kardeşim, neticede aynı haltı giyiyoruz işte. Pantolona kimlik kontrolü yapılmıyor ki sokakta!

Bir seferde milyonlarca adet üretilen ürünler böylece ucuzlayarak herkesin sahip olabileceği bir mesafeye kadar gelmiş durumda. Herkesin tektipleştiği, sıradanlaştığı ve hiçbir farklılığının kalmadığı

bir dünyada, parası olanların artık sahip olmak istedikleri tek şey "ayrıcalıktır."

İşte Yaşam Koçu mevzuu burada devreye giriyor.

Marka bir çanta veya ayakkabı gibi. Bir tekne sahibi olmak veya evinden Boğaz manzarası seyretmek gibi. Kendini diğerlerinden farklı hissetmenin bir yolu bu.

Ne yaparsa yapsın, diğerlerinden farklı olamayacağını gören paralı insan tipi, en sonunda ya kültürel boşluğundan dolayı gerçekten bunalıma girdiğinden veya bunun hakikaten kendisini diğer insanlardan farklı göstereceğini düşünerek kendine bir Yaşam Koçu tutuyor.

Yaşam Koçu, patronun "insan şeklindeki aksesuarı."

Mutsuzluğun, umutsuzluğun, bunalımın, sığlığın, sıradanlığın, kültürsüzlüğün, görgüsüzlüğün hapı. Tamamen kişiye özel ve şahsi zaaflara göre tasarlanmış bir para transferi metodu.

Yakından tanıdığım bir genel müdürün Yaşam Koçu, kırk beş yaşlarına gelmiş bir kadındı. Tam anlamıyla bir çaçaron olan bu kadında, bizim genel müdürü bile muma çeviren otoriter bir hava vardı.

""Bu kadına çok para ödüyorsunuz, sorun neydi ki buna ihtiyaç duydunuz?" diye sormuştum.

"Beni daha prezentabl ve dışa dönük biri yapıyor," demişti.

Oysa bu genel müdür, kendisini oldukça iyi satan ve girdiği her ortamda kendini fark ettiren karizmatik bir kişilikti. Yaşam Koçu olarak tuttuğu kadın önce genel müdürümüzün özgüvenini çökertmiş, ardından da türlü manipülasyonlarla adamı sadece ve tamamen kendisine bağlayarak, bir tek ona güvenen bir acziyete düşürmüştü.

Kırk beş yaşına gelmiş ve eline hiç erkek eli değmemiş bir Yaşam Koçu bunu başarmıştı. Kendini karşı cinse beğendirmek gibi hayatın en temel satışlarından birini kendisi için hayata geçirememiş biri, bizim genel müdürden tonla para alıyor ve adama "kendini satma koçluğu" veriyordu.

Daha enteresanı da var.

Kocasının despotluğundan yakınan bir kadın arkadaşım vardı. "Kocam ne giyeceğime karışır, kiminle görüşeceğime karışır, gideceğimiz tatil için bile kafama göre bir otel seçemem, her şeye karışır. Çok bunaldım artık," diyen bu kadın, daha sonra bunalımdan

çıkabilmek, hayatına yeni bir yön ve anlam katabilmek için tonla parayı gözden çıkarıp kendisine bir Yaşam Koçu tutmaya karar verdi.

Aradan bir müddet geçtikten sonra ona, "Ee, nasıl gidiyor Yaşam Koçu? Ne tavsiyelerde bulunuyor sana?" diye sorduğumda, hayatın her alanında ne yapması ve bunları yaparken nasıl davranması gerektiği hakkında Koç'undan fikirler aldığını mutlu ve heyecanlı bir şekilde anlatmıştı bana.

E, kocan bunu zaten bedavaya yapıyordu be güzelim? Zaten ondan bunalıma girmiştin de Yaşam Koçu arayacak hallere düşmüştün, hatırlamıyor musun?

Böyle zavallılık olur mu?

Olur.

Madem oluyor, o zaman benim hırslı ve genç dostum, al sana fırsat. Sıfır maliyet ve çok az emekle yapabileceğin ve bol para kazandıracak bir iş fikri olarak gör bunu. Adamları eleştirmeyi kes ve sen de aralarına katıl hemen.

Hadi koç'um!

Şehzadeler, Prensesler ve Damatlar

Biliyorsun ki kariyer yapmak çok meşakkatli bir serüvendir. Binbir türlü tuzağa, en beklenmedik anda sırttan hançerlenmeye, ihanete, yalana ve hileye karşı her daim hazırlıklı olmak zorundasın. Bil ki kurduğun tuzakların sayısından çok daha fazlası sana karşı kurulacaktır. Üstelik taraflar her zaman eşit statüde de olmazlar:

Kuyunu kazanlar arasında yöneticin, patronun, patronunun yeğeni, damadı veya bizzat oğlu veya kızı olabilir.

Sen zekânı aldığın üst düzey eğitimle birleştirmiş ve hırslarını da zekân ve eğitimine rehber yapmış, büyük hedefleri olan bir adamsın. Biliyorsun ki şampiyon olabilmek için ufak tefekleri geçmen yetmez, finalde karşına çıkanı, yani rakiplerin içinde en güçlü olanını da yenmek zorundasın. Senden daha güçlü birini görünce korkup geri mi çekileceksin?

Ünlü bir teknik direktör der ki: "Kura çekimlerinde hep en güçlü takımı çekmek isterim. Elbette ki tur atlamak isterim, ancak yenileceksem de en iyisine yenileyim."

Bu kurnazca sözü kendine meslek düsturu edinmelisin. Her zaman en güçlüyü kendine rakip edinmelisin, çünkü bir yarışta ikinciyi geçerek ancak ikinci olabilirsin.

Kaldı ki çaycıyı yensen ne olacak! Çay ocağını sana mı verecekler?

Sen gözünü en tepeye dikeceksin.

En tepedekilerin huylarını, alışkanlıklarını, iş yapış şekillerini ve en önemlisi de zaaflarını bir kenara not et. Mecazen değil, gerçekten not et. Öyle aklına yazarak hatırda tutmaya çalışmak, ne kadar zeki ve hafızası güçlü bir adam olursan ol, ancak amatörlerin işidir. Bildiğin kâğıt kalemden bahsediyorum.

Mustafa Kemal'in cebinde her zaman bir küçük kurşunkalem ve bir not defteri olurmuş.

Eh, boş yere efsane olmuyor bazı insanlar.

Evinde daima, işyerine asla götürmeyeceğin bir "ev bilgisayarın" olmalı. Bu bilgisayarında da şirkette çalışan herkes için isimleriyle bir dosya açmalı ve o dosyaları olaylar yaşandıkça tutacağın notlarla doldurmalısın. Oluşturacağın bu dosya, zamanı geldiğinde içerisinden bilgileri bir bir çekeceğin ve gerçekten büyük faydalarını göreceğin bir veritabanıdır.

Aradan bir sene geçtikten sonra fuar için gittiğiniz Fransa'da, fuarın ikinci gecesi gittiğiniz restoranın ismini hatırlayamazsın. Restoranın ismini geç, yediğin yemeği bile hatırlaman zordur. Kaldı ki yanındaki adamların tabaklarını hatırlaman, içtikleri şarabı hatırlaman çok daha zor, hatta imkânsızdır. Oysa insanlarla ilişkilerinde fark yaratan detaylar, böyle önemsiz gibi görünen gündelik bilgi kırıntılarında gizlidir.

Doğum gününde herkes patrona yalakalık olsun diye para toplayıp kalem, saat gibi ıvır zıvır alırken, sen tuttuğun notların da yardımıyla çok şık ve "Vay be, çocuk nelere dikkat etmiş," dedirtecek bir hediye almalısın.

"Efendim, Cohiba purolarını sevdiğinizi biliyorum. O yüzden size ta Küba'dan sipariş vererek bu çok özel sarma purolardan getirttim. Size layık değil ama, kabul ederseniz..."

Seni yavşak...

Aferin!

Tam da bundan bahsediyordum işte!

Bu taktikler duyguları nasırlaşmış, insanlığı körelmiş patronlarda çok az işe yarar, ancak Şehzadeler, Damatlar ve özellikle de Çirkin Prensesler bu jestlere bayılır. Babaları, ağabeyleri ve neredeyse tüm sosyal çevreleri kapitalist olmuş bu tatminsiz kızları, şefkat görmemiş delikanlıları bal gibi kapitalist olduğun halde detaylara dikkat eden şair ruhunla (!) mest edersin.

O zaman ne yapıyoruz?

Hemen kitabı okumaya ara verip gidip kendimize özel, ayrı bir bilgisayar, kurşunkalem ve not defteri alıyoruz.

Evde zaten var mı?

O zaman yolculuğumuza devam edelim.

Damatlar

Aslında bu adamların senden hiçbir farkları yoktur. Sadece sana göre daha akıllı, daha uyanık ve daha iyi stratejisttirler, hepsi bu. Onlar da tıpkı senin gibi en tepelere en hızlı şekilde çıkmak isterler ve tıpkı senin gibi, onlar için de bu yolda yapılacak her şey mubahtır.

Bunu senden daha çok istedikleri için onlara kızamazsın, öyle değil mi?

Çalışma hayatın boyunca, özellikle de tepelere doğru tırmanmaya başladığın dönemlerde karşına çıkmaya başlayacak olan bu damat takımına dikkat edeceksin. Bu adamlar her şeye kısa yoldan sahip olmaya alışmış, içleri hırs, nefret ve büyük bir aşağılık duygusuyla kaplı adamlardır.

Bir şehzade, nihayetinde patronun oğlu olduğundan, kendisinin ne kadar boş biri olduğunun ve geldiği yere hak etmeden geldiğinin asla farkında değildir. Oysa bir damat, kendisinin hak etmeden bir yerlere geldiğinin her zaman ve bal gibi farkındadır ve bu farkındalık yüzünden senden ve donanımlı, kültürlü, potansiyeli olan herkesten nefret etmektedir.

Yüz kızartan bir şey yaptıktan sonra kimsenin seni tanımadığı bir yerde yürürken bile herkesin bakışlarını üzerinde hissetmek gibi, bu damat takımının şirket içindeki ve dışındaki psikolojisi de sürekli bu şekildedir.

Damatların iktidarları genelde çok uzun sürmez. Biraz dişini sıkarsan bu adamların muhakkak büyük ve affedilemez bir hata yaptıklarını göreceksin. "Başarmak" için her yolu mubah gören, etik açıdan çok kusurlu ve zaafları olan kişiler oldukları için hata yapmaları kaçınılmazdır. Burada önemli olan, yaptıkları bu hatanın onları koltuğundan edip edemeyeceğidir.

Anadolu'da, "Damatla iyi geçineceksin," diye bir söz vardır: Sevgili kızını bir adama eş diye vermişsen, sanki sürekli olarak bir el seni hayalarından sıkıca yakalamış ve "İzmir Marşını Oku!" diye emrediyor gibi gelir insana.

Bir babanın göz nurunu, prensesini, canından bir parçayı böyle elleriyle bir erkeğe vermesi konusunu eminim psikologlar benden çok daha iyi analiz ediyorlardır, ancak şu kadarını söyleyebilirim ki, kız babası bir patron, şirketinde yöneticilik yapan akıllı bir damada karşı her zaman 1-0 mağluptur.

Neden mi?

Çünkü üzerine titrediği prensesini, biricik kızını bu anasının gözü fırıldağa eş diye vermiştir de ondan. Tavuk kümesini tilkiye emanet eden biri kadar risk içindedir.

Senin patronun da neticede bir kız babasıdır ve baba olarak önceliği her zaman evladının üzülmemesini, onun mutluluğunun daim olmasını sağlamaktır.

İşte bu yüzden, bu damat takımının kredisi boldur ve en adi suçlarda bile affedilme şansları yüksektir. İşin daha kötüsü, kendileri de bu kredinin farkındadır ve onu dibine kadar sömürüp fütursuzca kullanırlar.

Öyle olaylar olur ki, "Artık bu hatanın altından da kimse kalkamaz," dediğin durumlarda bile, birkaç gün sonra damadımızı pişmiş kelle gibi sırıtarak şık ofisinde antepfıstığı yiyip plazma televizyonundan ekonomi haberlerini seyrederken görebilirsin.

Vaktiyle büyük bir firmanın patronu, kızını yakışıklı ve kariyer sahibi bir BeyazYalaka ile evlendirir. Damadımız derhal direktör unvanıyla firmanın en kritik departmanlarından birinin başına geçirilir ve göreve gelir gelmez de şirket içinde fırtına gibi esmeye başlar. Devrim niteliğinde kararlar, astronomik fiyatlarla yapılan yeni satın almalar derken, şirketteki bütün dengeler bozulmuştur.

Damadımız, bu geldiği konuma "damat" olduğu için değil de, gerçekten iyi bir eleman olduğu için geldiğini kanıtlayabilmek için yırtınmaktadır adeta. Ancak bir yandan da patronun çirkin kızıyla yaptığı evliliği sürdürmeye gayret etmektedir, zira gözetmek zorunda olduğu gerçek denge, tüm kredisinin kaynağı, şımarıklığının ve fütursuzluğunun garantörü olan biricik karısıyla yapmış olduğu mantık evliliğidir.

Ancak tabiat çok güçlüdür ve onu kimse yenemez. Doğanın bizlere verdiği içgüdüler o kadar derindir ki, milyonlarca yıllık evrim erkeğe öyle kuvvetli genetik kodlar vermiştir ki, nefsine hâkim olmayı becerecek olgunluktan uzak ve ahlaki değerleri zaten oturmamış olan bu genç adam, asla tek bir kadınla yetinemez.

Doğa, eninde sonunda oyununu oynar ve genç damadımız, kavuştuğu gücün ve büyük paraların da etkisiyle bir gün ansızın erkek olduğunu hatırlar. Bu çirkin kızdan daha iyilerini hak ettiği düşüncesine kapılmıştır ve çok da gecikmeden icraatlarına başlar. Şirket içinde çapkınlık dedikoduları almış başını yürümüştür artık.

Madem yapacaksın, git yurtdışında yap, zaten bir ayağın orada! Ne diye malzeme olursun ayaktakımına!

Çapkınlık; güngörmüş, ortam tanıyan, usul edep erkân bilen adamların zanaatıdır.

Böyle arka kapı uyanıklarının yaptığı şeye en fazla "uçkuru gevşeklik" denir.

Çapkınlık, İspanya'da sadece üyelerin girebildiği bir gece kulübünde ilk defa karşılaştığın bir kadınla tango yapmaksa; uçkuru gevşeklik, ucuz bir pavyonun abazan ayılarla çevrelenmiş pistinde aşırı alkolün etkisiyle geçkin bir hayat kadınının dudaklarına yapışmaktır.

Hikâyemizdeki şirketin tepesine bir kâbus gibi çöken damat ise, en basitinden bir uçkuru gevşekti. Şirkete "arka kapıdan" girmekle zaten etik değerleri konusunda yeterli fikir vermişken, tuttu icraatlarını da sekreteri, pazarlama departmanındaki genç kızlar ve hatta 18 yaşındaki üniversiteli stajyerlerle yapmaya başladı.

Şirket içindeki dedikodu kazanı fokur fokur kaynamasına rağmen damadımız kimseyi takmıyordu.

Neden mi?

Çünkü kayınpederi olan patron beyefendi de en az onun kadar hızlı, en az onun kadar "bayağı" bir şekilde bu haltları uluorta, üstelik şirketin çalışanlarıyla yiyordu. Büyük ihtimalle ikisi de birbirlerinin yaptıklarını öğrenmiş ve birbirlerine karşı şantaj aracı yapmışlardı.

Tam bir stratejist olan damadımız burada da hassas bir denge kurmuş ve bu sayede bildiğini okuyabilir olmuştu.

Ama bir gün, en yapılmayacak hatayı yaptı...

Kendisine bu konumu sağlayan biricik eşinin 18 yaşındaki teyze kızını bir gün Bodrum'daki yazlık evde yalnız yakaladı.

Teyze kızı da dünden razı olunca...

Skandal büyük bir gürültüyle patladı ama damada yine bir şey olmamıştı. Evet, şirketteki görevinden derhal istifa ettirildi ancak ortada babasız büyümeleri istenmeyen iki küçük torun vardı artık.

Ve damadımız için kayınbabası tarafından birkaç milyon dolara yeni bir şirket kuruldu. Kendisi şimdi orada hâlâ patronculuk oynamaya devam ediyor ve huylunun huyundan vazgeçmeyeceğini de söylemeye gerek yoktur herhalde.

***

Damatların büyük çoğunluğu, er veya geç büyük hatalar yapıp kendilerini kapının önünde bulurlar. Ama iktidarda kaldıkları kısa süre içinde çok tehlikeli adamlardır ve fena can yakarlar. Özellikle de senin gibi gelecek vaat eden iyi aile çocuğu, tepelere tırmanmayı kafasına koymuş bir BeyazYalaka, şirkette en az tahammül edebilecekleri kişidir.

Bir de eli yüzü düzgün biriysen, kızların hoşuna giden bir tipin varsa ve hele de patronun küçük bir bekâr kızı daha varsa, işte o zaman gerçekten bittin demektir.

Bu damat, herkesi kendisi gibi bildiği için (ki haksız da sayılmaz, öyle değil mi?) senin de ikinci bir damat olarak iktidara ortak olabileceğinden korkacak ve sana karşı her türlü önlemi alacaktır.

Eğer sözünü ettiğim gibi bir durum varsa sana tavsiyem, böyle bir adamın gözüne fazla gözükmemen, yoluna çıkmamandır. Onun da katılacağı seyahatlere -senin için önemli bile olsa- gitme, katıldığı toplantılara giriyorsan asla fazla sivrilme, hatta mümkünse toplantı boyunca söz bile alma.

Onun gözünde "hımbıl bir geri zekâlı"yı oynayabilirsen, bir süre sonra Mordor'un şeytani gözleri senden başka bir yöne çevrilecektir.

Kısa bir süre sabredebilirsen onu aşağı itmene gerek kalmayacak, o zaten kendisi yuvarlanıp düşecektir.

Peki bir damat, sopasını ne zaman ve kimden saklar?

Yok mudur bu adamların bir ilacı, hal çaresi?

Vardır elbette.

Patronun bir oğlu varsa, yani ortada gerçek bir şehzade bulunuyorsa, o zaman yeni bir denge oluşturmak için farklı stratejiler belirleyebilirsin.

Peki kimdir bu şehzadeler?

Gel biraz da onları tanıyalım.

Şehzadeler

Şirketin kurucusu olan patrona birinci nesil, onun mirasına konan oğluna, yani şehzadesine ise ikinci nesil yönetici denir.

Ancak şuna dikkat et: Burada, genelde anlatacağım şehzade tipi ikinci nesiller olsa da, bir de üçüncü nesil şehzadeler vardır ki onlar çok daha eğitimli, dünya görmüş, ülkenin en iyi üniversitelerinde okumuş, parasının kıymetinden haberdar ve şımarıklıktan ziyade yerli yerinde borusunu öttürmeyi bilen şehzadelerdir. Burada anlatılacak taktikler onlara pek sökmez, bu yüzden onların yanında -istisnai durumlar haricinde- adam gibi davranmanı tavsiye ederim.

Türkiye, İngiltere'de buharın endüstride kullanılmasıyla yaşanan Sanayi Devrimi'ni 200 yıl kadar geriden takip ettiği için, genelde modern anlamdaki şirketleri de hep genç şirketlerden oluşur. Avrupa'da yaşı 300'ün üzerinde binlerce şirket varken, bu durum bizde pek görülmez. Halen Sanayi Devrimi'nin ikinci aşamasını yaşamakta olan Türkiye'de, ekonomiye de genelde ticari hayatın yüzde 98'ini küçük ve orta ölçekli KOBİ'lerin oluşturduğu aile şirketleri (veya diğer tabirle "patron şirketleri") hâkimdir.

Bu şirketlerin ortalama yaşı 25-30 civarındadır ve genelde kurucu babalar ile amcaların işi devrettikleri ikinci nesil tarafından batırılırlar. Aralarında çok azı üçüncü nesle ulaşır ve ortalama 27 yıl içinde de

yok olup giderler. Dördüncü nesil ve sonrasına ulaşabilen şirketlerimizi ise ancak parmakla gösterip sayabiliriz.

Bu yüzden genç dostum, çok büyük bir olasılıkla şu anda senin çalıştığın şirkette de ya birinci nesil olan patron veya "babasının koçu, ocağını tüttürecek aslan parçası oğlu" ikinci nesil şehzade halen şirket içinde etkin olarak yönetimdedir.

İkinci nesil yöneticimizin böylesine el bebek gül bebek büyümesi, her türlü şımarıklığının mazur görülüp tüm başarısızlıklarının ödüllendirilmesi sonucunda ortaya tatminsiz, eğitimsiz, kaba, saygısız ve şükürsüz bir şehzade çıkmıştır.

Bir şehzade ile bir damadı birbirinden karakter olarak ayıran en önemli fark şudur; damat sürekli olarak politikalar ve denge stratejileri geliştirerek yerini sağlama almaya çalıştığı için öldürücü silahlarını her zaman kullanmaya hazırken, şehzadeler doğuştan gelen "hak edilmiş yerlerini" daha garantide gördükleri için, sana fazla bir tehlike veya problem yaratmazlar.

Yeter ki onlardan yana görün ve asla onları satma!

Sakın unutma: Babasından daha çok, oğlunun adamı olacaksın.

Yavuz Sultan Selim seferden sefere gezip ülke meseleleriyle boğuşurken sen Pargalı İbrahim olup usulca genç şehzade Süleyman'a yaklaşmalı ve onun sağ kolu olmalısın.

Süleyman kısa bir süre sonra tahta geçtiğinde, babasından yadigâr kalan vezirlerin, komutanların, ağaların ve paşaların gözünde büyük bir soru işareti haline gelecektir.

Genç padişah, bir yandan dışarda düşmanlarına karşı kendini kanıtlamaya çalışırken içerde de babasının kurmaylarına karşı rüştünü ispat etme gayreti içindedir. Bu kurmaylar Şehzade'den pek hoşlanmaz ve nedense destek olup omuz omuza mücadele edecekleri yerde Şehzade'yi ezmeye, onun üzerinde etki kurup istediklerini bu yolla elde etmeye yeltenirler.

İktidar ve yönetme sevdası her devirde aynıdır; özünde hiç değişmez, sadece şekil ve mecra değiştirir.

Kendini kanıtlama ve şirkete hâkim olabilme amacındaki şehzade, bunu ancak ona yakın, onu anlayan, aynı yaş grubundan ve kendisi gibi düşünüp ona asla ihanet etmeyecek bir ekiple yapabilecektir.

İşte sen burada devreye giriyorsun genç dostum. Her zaman etrafı vahşi kurtlarla çevrili bu yalnız şehzadenin yanında yer almalısın.

Bizim hikâyemizin Pargalı İbrahim'i, sensin.

Çoktan prostat olmuş ve mavi haplarla genç kızların peşinden koşturmaya başlamış ihtiyar patronunun süresi artık dolmak üzeredir. Zaten büyük olasılıkla prostattan veya kadın peşinde koşarken geçireceği bir kalp krizinden sonra alkolü ve mavi hapları bırakıp hacca gidecek, ardından şirkete sadece öğlenleri uğrayacak, günün geri kalan kısmını kendisi gibi moruklamış arkadaşlarıyla güya hayır işlerine ve sosyal projelere harcayarak geçirecektir.

Kendini doğaya verecektir; ancak doğadan anladığı da evinin bahçesinde yetiştireceği domatesler veya şehir dışmdaki villalarının arasında komşularıyla ve arkadaşlarıyla yapacağı yürüyüşlerden ibaret olacaktır.

(Bu yürüyüşler sırasında moruklar birbirlerine yakası açılmadık küfürler, müstehcen fıkralar ve gençlik anısıymış gibi aktarılan cinsel fantezilerinden bahsederler. Unutma ki, icraat bitince çene düşer, bu kural sadece yaşlılıkta değil gençler arasında bile geçerlidir: Sen susandan, konuşmayandan kork. En hızlılar her zaman onların arasından çıkarlar.)

İhtiyar patron cephesinde durum böyle olduğundan, sen de pek yakında şehzaden ile baş başa kalacaksın. Şimdiden lobini yapıp tarafını doğru seçmelisin.

Meraklanma. Bir şehzadenin de aslında en büyük ihtiyacı, kendinden yana olan beyaz yakalı dostlar edinmektir. Çünkü eksik olan eğitimini ve kültürel boşluğunu ancak senin yardımınla örtebilir. Onun sana, senin ona olduğundan daha çok gereksinimi vardır.

Şehzadeler, genelde maddi imkânlar bakımından rahat bir çocukluk ve gençlik dönemi geçirmişlerdir. Genelde sıfırdan gelip büyük mücadelelerle zengin olan, o büyük şirketi dişiyle tırnağıyla yaratmış olan babaları, kendi çocukluklarında ve gençliklerinde yaşayamadıkları şeyleri, tadamadıkları dünya nimetlerini çocukları fazlasıyla yaşasın isterler. İkinci el olan ilk arabasını kırk yaşında alabilmiş bir patronun, yirmi yıl sonra holdingine kavuştuğunda oğluna yedi yüz bin dolara Ferrari almasını ancak bu şekilde açıklayabiliriz.

Bir beyaz yakalıda durum böyle midir?

Genelde babaları onlara, "Bize arabayı babamız mı aldı oğlum, çalış, kazan sen de al," derler ve sen bir beyaz yakalı olarak çalışıp

çabalayıp yukarı tırmanabilmek için debelenirken şehzademiz için tepelerde olmak zaten kaderdir.

Oysa tıpkı senin gibi bir BeyazYalaka iken, arka kapıdan içeri girip kısa yoldan zirveye oturan bir damat için bu bir kader değil bir "sonuçtur." Üstelik her zaman kendisinin aleyhine dönebilecek bir sonuç.

İşte bu yüzden damatlar her zaman tetikte ve senin için tehlikeliyken, şehzadeler ile çok daha rahat bir ilişki kurabilirsin.

Benim kişisel deneyimlerimden çıkardığım istatistiklere göre, şehzadelerin iktidarı damatların iktidarından daha uzun sürelidir.

Şehzadeler son yıllarda, görgü ve bilgi seviyesi yüksek sermayedarların artmasıyla beraber, "İşi öğrensin, direkt tepeden inmesin" yaklaşımıyla şirket içine daha alt seviye görevlerle girmeye başladılar. Bu yaklaşım nispeten doğru olmakla birlikte, bu alt seviye çalışmaları çoğu kez kısa süreli birer staj mahiyetinin ötesine geçemediğinden, şehzadelerimiz her zaman eksik ve hazırlıksız bir durumda oluyorlar. Özellikle de yönetime geldiği ilk yıllarında bu durum daha çok göze çarpıyor.

İşte bu yüzden, sen devreye erkenden girer ve şehzadenin henüz ilk yıllarında güvenini kazanabilirsen, ilerleyen dönemde şirketi beraberce şekillendirebilirsiniz. Bu fırsatı iyi kullanmalı ve hemen bu "yalnız veliaht"a yanaşmalısın.

Yalnız bilmelisin ki, bir şirkette her zaman tek bir damat veya tek bir şehzade olmayabilir, bunların her ikisi bir arada mevcut ise, işte kaos o zaman başlar. Böyle bir durumda nasıl bir tavır takınman gerektiğini sana anlatabilecek kimse de yoktur, çünkü böylesine saha bilgileri kitaplarda, üniversitelerde veya para kazanma amacıyla düzenlenen seminerlerde anlatılan gevezelikler arasında yer almaz.

Eh, kişisel gelişim kitaplarından da işine yarayan bir halt öğrenemeyeceğine göre ne yapacaksın?

İşte "yetenek" burada kendini gösterecek.

Yetenek siz misiniz, yoksa yeteneksiz misiniz, bunu işyerindeki performansınız gösterecek.

Bu doğuştan gelen veya belki sonradan kazanılan bir yetenek midir bilmiyorum ama emin olduğum şu ki, zirvelere oynayan ve hepsi de "en tepe"yi hedefleyen BeyazYalaka'lar arasından kimin

sıyrılıp zirveye çıkacağı, kimin kısa sürede elenip devre dışı kalacağını belirleyen şey işte budur.

Tam olarak ne olduğu yazıyla aktarılamayan, sözle anlatılamayan, ancak Masonluğun en üst seviyesinde öğrenilebilen sırlar gibi bir şeydir bu; sadece yaşayıp görebilirsin.

Ne yalan söyleyeyim, şehzade ile damat arasında kalmak gerçekten boktan bir durumdur.

Diyelim ki bir gün böyle bir durumda kaldın... Kazanmak için hangi tarafı seçeceksin?

Bilmiyorum? Duruma göre güçlü olanın yanında yer almayı seçebilirsin belki...

Ama ille de bir tavsiye istersen, ben aynı durumda kaldığım 90'lı yıllarda bunalıp istifayı basmış ve şirketten koparabildiğim yarım yamalak tazminatımla Akdeniz'de uzun bir tatile çıkmıştım.

Sen bilirsin hırslı dostum.

Hâlâ vakit var, biliyorsun...

Şişko Şehzade

Toros Dağları arasından geçen otobandan çıkıp yemyeşil çam ormanlarının çevrelediği tek şeridiyle yılan gibi kıvrılarak ilerleyen parasız devlet karayoluna girdik. Toros'ların o meşhur et lokantalarından birinde biraz mola verip yayık ayranı eşliğinde pirzola yemeye karar vermiştik.

Arabayı kullanan, önemli bir plastik firmasının sahibi olan Z. Bey'di. Z. Bey ve iki abisi, 1970'li yıllarda küçücük bir atölyede kurmuşlardı şirketlerini. Klasik bir KOBİ hikâyesiydi; işler zamanla büyümüş, zamanla ülke çapında, hatta Türkiye'ye komşu ülkelerde dahi bilinen bir plastik tedarikçisine dönüşmüşlerdi.

Diğer iki kardeş yetmişli yaşlarını geçmiş, kardeşlerin en küçüğü olan Z. Bey de artık altmışına basmıştı. Z. Bey'i şirket için önemli kılan konu ise basitti: Erkek evlada sahip tek patron oydu. Abilerinin çocuğu olmadığından, firmanın gelecek için tek umudu, Z. Bey'in otuz yaşındaki şişko şehzadesiydi.

Ne var ki şişko şehzade pek umut vaat etmiyordu!

Liseyi bitirememişti, yani hayatı boyunca bol bol boş vakti olmuş birisiydi.

Peki bu boş vaktini nasıl geçirmiş olabilirdi?

Herhangi bir spor dalına kabiliyeti yoktu.

Herhangi bir sanat dalına ilgi göstermemişti.

Yabancı dil bilmediği gibi, Türkçeyi de ortalama 100 kelimeyle konuşuyordu.

Hayatı boyunca okuduğu kitap sayısı ikiydi.

(Haksızlık etmemek lazım, daha sonraları ısrarla okumasını tavsiye ettiğim 150 sayfalık ince bir kitabı az daha bitiriyordu. Toplamda iki buçuk kitaba ulaştığını kabul etmeliyiz sanırım.)

Hiçbir derneğe üye değildi, hiçbir şeyle ilgilenmiyordu, hiçbir hobisi yoktu. Öyle karmaşık hobilerden de değil; maket yapmak, pul ya da eski para koleksiyonu yapmak gibi nispeten daha basit bir şeylerden bahsediyorum.

Çocukken gazoz kapaklarına bile ilgi duymamıştı.

Tuttuğu bir futbol takımı vardı ama ofsayt konusundan hâlâ tam emin değildi. Hatta tuttuğu takımın on bir oyuncusunu say deseniz iki ismi doğru sayıp Rıdvan, Tanju diye devam edecek kadar durumdan bihaberdi.

Turgut Özal'ı çok sevdiğini, adamın "süper başbakan" olduğunu söylerdi. Büyük bir travma yaşamasın diye Özal'ın seneler önce öldüğünü ve üzerinden de bir sürü başbakanın gelip geçtiğini kendisine söylememiştim.

Tamam bu kısmı biraz abartmış olabilirim.

Yine de hiçbir şeye ilgi duymadan yaşamak, hiçbir şeyi merak etmemek, hiçbir şey yapmamayı başarmak...

Bu da bambaşka bir meziyetmiş, hem de çok büyük bir meziyet. Sonradan öğrendim.

O yıllarda içten içe küçümsediğim bu adamı bugünlerde takdir etmeye başladım, çünkü "hiçbir şey yapmamak" o kadar zor bir şeymiş ki!

Geçirdiğim bir rahatsızlığın ardından birkaç ay evde oturup dinlenmeye karar vermiştim. Bu kitabı yazmama vesile olan o birkaç aylık boşluktan bahsediyorum...

"Hiçbir şey yapmayacağım ve dinleneceğim," dediğim bu iki aylık evde oturma serüvenim boyunca yirmiden fazla et yemeği tarifi

öğrenip eşe dosta harika ziyafetler verdim.

Evin hemen yüz metre ilerisindeki antrenman sahasını keşfedip eskrime başladım. Bir ayın sonunda eskrim ile ilgili iki internet sitesi ve bir derneğe üye olmuş, konuyla ilgili iki kitap okuyup bitirmiştim.

Her sabah 8'de işe giderken dinlediğim radyo programını, artık daha geç kalktığım için dinleyemez olmuştum. Onun yerine saat 10'da harika yayınlar yapan bir program keşfetmiş ve her gün bir saat boyunca onları dinler olmuştum.

Yani dişe dokunur bir iş yapmadım işte, öylece oturdum ve sıkılıp birkaç ufak tefek uğraş edindim kendime, o kadar. Eskrim, yazmak, yemek yapmak vesaire...

Ama gerçekten hiçbir şey yapmadan oturmak?

Vallahi onu başaramadım.

Z. Bey, hiçbir şey yapmama konusunda müthiş bir yeteneği olan oğlunu şirket yönetimine hazır hale getirebilmek istiyordu. Bunun için çok geç kaldığının farkında mıydı bilmiyorum ama bana bu "koçluk" işini teklif ettiğinde tereddütle de olsa kabul ettim. (Tamam... Bu iş için verecekleri paranın miktarını öğrendiğimde bütün tereddütlerim anında geçti ve işi kabul ettim.)

Alt tarafı, hiçbir şey yapmadan oturan bir adamı bir şeyler yapması için biraz "itecektim."

Aradan yıllar geçtiği için telefon numarasını kaybetmeseydim, iki ay önce bir süreliğine evde oturmaya karar verdiğimde bu genç adamı arar ve hiçbir şey yapmadan oturmayı bana öğretmesi için bu sefer ben ondan koçluk isterdim. Aldığım parayı da yine koçluk ücreti olarak ona geri vermiş olurdum.

Neyse, konumuza dönelim.

Şehzademizin ismi K.; otuz yaşında, 1.75 boyunda, 140 kiloluk bir tosun. Evet yüz kırk. *One hundred and forty.*

Ein hundert und vierzig.

Cent quaranta (Katalancası... Teşekkürler google translate.)

Sürekli cips yiyip sabahtan akşama portakallı gazoz içen bir adamdan bahsediyoruz.

Elden düşme, eski kasa ucuz bir Fransız arabasına biniyor. Film seyretmeye bayılıyor. Ama yeni filmler olacak ha; şöyle vurdulu kırdılı, ellemeli, mıncıklamalı filmler.

Daha önce fabrikada ve şirket merkezinde birkaç kez müdürlük verilmiş fakat her şeyi eline yüzüne bulaştırdığı için daha büyük bir skandal yaşanmadan işten sessizce geri alınmış bir kardeşimiz. Babası onun İstanbul'dan biraz uzaklaşmasını ve Mersin'de, limana çok yakın bir yerde yeni alınan büyük deponun başına geçmesini istiyor.

Yani Osmanlı tahtına geçmeden önce, Manisa veya Amasya'da Sancak Beyi olacak ve deneyim kazanacak şehzademiz.

Onun için Mersin'de bahçesinde havuzu olan, güzel bir müstakil ev alınmış. Öyle çok büyük bir ev değil ama tam bir şehzade konağı gibi dayanmış döşenmiş. Plazma TV'ler, sinema sistemleri, bilardo ve pinpon masalarının olduğu teras kat ve kapalı otoparkın arkasında çok güzel bir atölye. Eh, ne de olsa şehzadenin arabalara biraz merakı var.

Ne zaman bir yere gidecek olsak, "Abi benim arabayla gidelim, sana heyecan yaşatayım biraz," diyor. Her seferinde de sözünü tutuyor ve ben gerçekten büyük heyecanlar, hatta travmalar yaşıyorum.

Süratli veya dikkatsiz kullandığından falan değil, tamamen arabanın tipinden dolayı!

Elden düşme arabaya binmek ayıp değildir elbette ama bu on yaşındaki siyah arabanın arkasında ateş kırmızısı devasa bir rüzgârlık takılı.

Onun deyimiyle "şipoyler."

Camlarına simsiyah film çekilmiş. Polis ne zaman çevirip ne bu camlar dese, "Abi ben X Plastiğin oğluyum," diyor. Polis her defasında, "Bana ne?" dese de vazgeçmiyor bu "tanıtım"dan.

Arabanın tekerleri birkaç inç büyük takılmış. Jantları da ateş kırmızısı. İçlerindeki fren mekanizması ise cart sarıya boyanmış ve jantın içinden rahatlıkla görülebilmesi sağlanmış. Arka lastikler daha kalın. Ama gerçekten çok kalın. Araba, yarış arabası gibi ses çıkarsın diye birkaç modifikasyon yapılmış.

"Benzin iyidir ya, ben tüpe karşıyım abi. Sen de karşı mısın?" diyor. Hani "koçuyum" ya, babası her aklına geleni sorup öğren demiş ya, o da bana bunu soruyor.

Ne bileyim oğlum, fosil yakıt işte. LPG'ye gıcık olup fuel oil'den hoşlanan biri olabilir mi?

Hani kıza sorarsın, hangi takımı tutuyorsun, diye. Kızın futbolla ilgisi yoktur ama laf olsun da muhabbete uyayım diye sorar, "Hangisi liderse ben onu tutuyorum, hangisi lider?"

Benimki de o hesap, tamam ben de karşı olayım LPG'ye. Empati kurmak lazım.

Şehzademiz bir garip. Gittiği her yerde babasının şirketinden bahsediyor. Yemeği geç getiren garson, arabasını çekmek zorunda olduğunu söyleyen otopark görevlisi, kredi kartına aidat ücreti kesen bankanın telefondaki temsilcisi, et aldığı kasap veya damsız girmeye çalıştığı ünlü gece kulübünün kapısındaki koruma... Fark etmiyor. Şu hayatta karşılaştığı herkes ama herkes onun hangi şirketin sahibinin oğlu olduğunu bilmek veya kâle almak zorundaymış gibi...

Başka bir meziyeti olmayan bir adamın kendisine etiket bulma çabası mıdır bu?

Son on yıldır Türkiye'nin sosyal hayatında böyle bir durum var. İnsanlar eskiden aileleri veya paşa dedeleri ile falan anılır veya kendilerine ayırt edici bir özellik aradıkları zaman geçmişlerini bir şekilde ünlü ve tanınan bir aileye dayandırmaya çalışırlardı.

Büyükdedem Çanakkale'de Atatürk'ün emir subayıymış" veya "Annemin babası Enderun'dan çıkma bir saray beyefendisiymiş" gibi.

Şimdi ise bu insanlar, kendileriyle ilgili bir referans vermek istediklerinde ya tanınan ve büyük bir şirketle bağlar yaratmaya çalışıyor veya eğer böyle bir bağ gerçekten varsa ilk olarak mutlaka onu vurguluyorlar.

"Bak hayatım, bu sana bahsettiğim arkadaşım Ceyda. Ceyda'nın dayısı X Mobilya'nın sahibi."

Dayısı! Yuh!

Babası yok mu Ceyda'nın? Piç mi bu kadın?

"Ha, tamam bildim evet. Memnun oldum."

"Ceydacım, bu da benim komşum Mustafa. Kendisi XX Madencilik'in oğludur."

Böyle bir dünya var artık. Artık kimse Ali'nin Veli'nin oğlu, kızı değil. A plastiğin yeğeni, B mobilyanın oğlu, C otomotivin teyzesinin kızının eltisi.

Birtakım ortamlarda adam yerine konmak istiyorsan, soy ağacının ille de tanınan, bilinen bir şirkete dayanması lazım. Ne kadar

zorlama olduğunun bir önemi yok, ittire kaktıra dayandırıyorlar bir şekilde.

"Bundan vazgeçmelisin şehzadem," diyorum sürekli. "Evet babanın parasıyla, şirketiyle hava atabilirsin; bu senin gibi bir adam için çok doğal bir durum. Ama hiç değilse bu durumu senden değil, başkalarından duymalarını sağla. O insanlar bir şekilde bilsinler ki sen X plastiğin oğlusun, ama bunu onlara söyleyen sen olursan ancak komik duruma düşersin," diyorum.

Anlamıyor.

Barda konuştuğu kıza -ki genelde kaza eseri bir durum olmazsa kimseyle konuşamıyor- X şirketinin oğlu olduğunu söylüyor.

Daha birinci veya ikinci cümlede!

Hoppalaa!

Hoppala falan değil dostum, bak sonra neler oluyor...

"Çirkin kadın yoktur, az votka vardır," diye bir söz vardır, bu noktada da ona benzeyen bir durum ortaya çıkıyor. X plastiğin ismi o kadar büyük ki, bizim şehzade bu ismi kullanınca en azından 140 yerine 90 kilo falan gözüktüğünü düşünüyor. Oysa biraz kendisine güveni olsa bilecek ki, X plastiğin ismi onu birçok kadının gözünde çok daha ince ve seksi bir adama, tam bir filintaya çeviriyor.

Alkolün etkisiyle çenesinin iyice çözüldüğü bir gece bana hâlâ bakir olduğunu söylüyor. Ne yalan söyleyeyim, üzülüyorum. Tamam görevim adama özel hayatında ve iş hayatında koçluk yapmak ama çöpçatanlık buna dahil midir acaba diye içsel sorgulamalara giriyorum.

Açık gri parlak takım elbisesinin içine giydiği beyaz gömleğin yakası, kalın boynu yüzünden tam olarak kapanmadığından kravatı her zaman bir tarafa doğru yamulan bu çocuk, bu haliyle uzaktan bakıldığında, gri metalik bir minibüse benziyor.

Ofis mobilyacılarının seri üretim bandında her gün binlercesini ürettiği büyük patron masasında çok ayrıcalıklı hissediyor kendisini kuşkusuz. Kamera sistemiyle deponun Ve çalışanların her hareketini izleyebildiği büyük bir LCD monitör duruyor masasının yanında.

"Ben," diyor, kendisine yılışan sigortacı kızın bacaklarını süzerek, "bir şeyi kafama koyarsam, muhakkak yaparım."

Üniversite mezunu ve oldukça çekici biri olan sigortacı kız ise sürekli göz süzüp şehzadenin her dediğine kıkırdama halinde.

"Ay çok âlemsiniz K. Bey, bu memleket sizin gibi girişimciler sayesinde ayakta duruyor."

Tüm anasının gözü kadınlar bilir: Erkeklerin en zayıf oldukları konu özgüvenleridir. Ağzındaki 32 dişinin 31'i dökülmüş durumda olan bir erkeğe, "O tek diş seni çok hoş gösteriyor," demenin usturuplu bir yolunu bulan kadının, bu tek dişi kalmış canavara yaptıramayacağı hiçbir şey yoktur.

Kocasıyla, erkek arkadaşıyla, amiriyle sürekli hırlaşıp didişen kadınları gerçekten anlamıyorum.

Kadınlıktan hiç mi haberiniz yok sizin?

Şehzademize girişimci diyor sigortacı kız...

Kadın ne kadar hassas bir yerden vuruyor adamı, görüyor musun?

"Sizin gibi girişimciler olmasa memleket ayakta duramaz..."

Böyle diyor. Haksız da sayılmaz. Biraz daha cilveleşmeye devam ederse bu 140 kiloluk boğa, 30 yılın abazanlığının verdiği patlamayı ona girişerek yapacak. Gerçekten memleketi ayağa kaldıran bir girişimcilik olacak bu.

Mersin'deki şehzademizin yöneteceği depoda çalıştırılmak üzere her seviyeden eleman arıyoruz. Elbette bir ofis sekreterine de ihtiyacımız var. Çok kalifiye, on beş sene yönetici asistanlığı yapmış, akademik olarak büro yönetimini bitirmiş, birkaç yabancı dil, yol yordam bilen, dünya görmüş kişiler başvuruyor ilana.

Şaşırıyorum.

Bu kadar çok ve bu kadar kalifiye işsizin olması sömürünün en kolay istismar ettiği madendir zaten.

Şaşırmam geçiyor.

Şehzademiz bütün bu adaylarla görüşmeyi personel müdürü yerine bizzat kendisi yapmak istiyor. Adaylar arasında en büyük memelere sahip olanı sekreter olarak işe alıyor. Doldurması için uzattığı işe giriş formuyla birlikte kadına bir de kurşunkalem uzatıyor. O sırada ben de odadayım, müdahale ediyorum:

"K. Bey, hanımefendiye bir tükenmezkalem verelim formu onunla doldursun, zira bu evrak resmi evrak niteliğindedir."

"Danışman Bey" diyor hatunun yanında havalı havalı. Biz niye bu kadar zengin olduk biliyor musun? Malımızın kıymetini bildiğimiz için. Ben aşk mektuplarımı bile masraf olmasın diye kurşunkalemle yazarım. Hahaha!"

Hatun da gülüyor. Memeleri masanın üzerinde, kurşunkalemin arkasını ağzına almış, diliyle ucuna dokunarak ağzında çeviriyor.

Ben de içimden "ananın ...ı!" deyip suratına tebessüm ediyorum.

Ben haftada bir gün Mersin'e gidip gelerek bu danışmanlığı sürdürüyor, her türlü eğitim ve eğitmenin desteğiyle, türlü kapasite geliştirme tekniklerini uygulayarak çocuğu biraz daha insan içine çıkabilecek bir hale getirmeye çalışıyorum. Haftanın kalan altı günü ise başka işlerim ve müşterilerimle ilgilenme halindeyim.

Bir gün Mersin'de şirkete ait küçük bir atölye için bir makine mühendisine ihtiyaç duyuluyor. Şehzade K. bu işe alımı da bizzat kendisi yürütüyor ve yine bulabildiği en büyük göğüslü makine mühendisini işe alıyor. Birkaç hafta sonra soruyorum:

"Nasıl, yeni makine mühendisi kızdan memnun musunuz?" diye.

"Makinesinden memnunum da, daha mühendisliğini göremedim!" cevabını veriyor bana...

Depolar için bir bilgisayar programı alınması gerekliliğinin konuşulduğu bir başka toplantıda, Depo Müdürü Cemal Bey, "Önce ürünlerin detaylı tasnifini yapmak lazım," diyor. "Ürün ağaçlarını çıkarırız ve ona göre de bir kodlama sistemi getirerek her şeyi otomatik hale getiririz."

Şehzade K. bir anda hiddetleniyor;

"Cemal Bey, biz bilgisayar programını konuşmaya geldik, yeşil alan yapma işini sonraki bir toplantıda konuşuruz. Kendi işinizi konuşun siz. Hayret bir şey ya! Herkes her şeyin içinde, sana ne ağaçtan çiçekten! Bahçıvanı var bu şirketin, o düşünür bunları!"

Kulaklarıma inanamıyorum. "Ürün ağacını" gerçek ağaç zannediyor. Koskoca şirketin limandaki depolarını yöneten şehzadenin kafasındaki "ürün ağacı" kavramı, meyve veren yeşil bir ağaç!

Tüm bunlardan altı ay kadar sonra, şehzademizin babası Z. Bey beni telefonla arayıp oğlanın artık hazır olduğunu ve İstanbul'a gelip şirketin başına geçeceğini söylüyor. "Biraz daha dursun ve işi öğrensin, iş hayatında biraz daha pişmeye ihtiyacı var," desem de nafile, Z. Bey hacca gideceklerini ve artık yoruldukları için dönüşte işi oğlana bırakacaklarını söylüyor.

Yönetim Kurulu ve İcra Kurulu Başkanı olarak baba ve amcaları halen hem fiilen hem de temsilen işin başındalar, dolayısıyla "Eh

belki becerebilir," diye teselli ediyorum kendimi.

***

Şehzade K. göreve başladığında şirketin piyasa değeri 200 milyon dolar civarındaydı. Böylesine büyük çaplı bir şirkette binlerce insan çalışıyordu elbette. Artık kırklarına yaklaşmış şehzadenin (ki artık şehzade dememeliyiz, zira babasının kenara çekilmesiyle beraber kendisi artık sultan) olgunlaştığını, biraz kendisine bir şeyler kattığını düşünüyorsan yanılırsın.

K.'nin vizyonsuzluğu ve aptallıkları yüzünden şirket öyle bir hale geldi ki, önce en büyük şirketler listesinden aşağılara düştü, daha sonra da arsalarının ve fabrikanın hatrına büyük bir yabancı firma tarafından beş kuruşa satın alındı.

Bir patron şirketini batırabilir. Yabancılara satabilir. İflas ettirip binlerce işçiyi işsiz de bırakabilir.

Ancak kişisel olarak kendisi hiçbir zaman batmaz.

Çünkü bir patron, her zaman patrondur.

Şehzade K. de şu anda Türkiye'nin en lüks sitelerinden birinde, eşi ve çocuklarıyla birlikte sırtını ormana dayamış villasından Boğaz'ı seyrederken "fiskisini" yudumluyordur. Kim bilir, "fiski" dediği bu içkiye viski demeyi bile öğrenmiştir belki manken eskisi karısından... Ne de olsa karısı bir zamanlar İstanbul'un viski okyanusunda yüzen bir balıktı.

İstanbul gece hayatının namı yedi düveli sarmış yürümüş bir sözde mankeni, artık kimsenin suratına bakmayacağı bir yaşa doğru hızla yaklaşırken bir gün trafikte bizim şişko ile çarpışır.

Ben "Big Bang" diye işte buna derim.

Tanrı'ya inanmayan birinin bile tüylerini diken diken edebilecek kadar ilahi bir kaza sonucunda bu tencere ve kapak birbirlerini buluvermiştir.

Oğlumuz, hep televizyonlarda görüp iç geçirdiği kadına ulaşmış, manken kızımız ise on altı yaşında girdiği bu piyasada geçirdiği yirmi sene boyunca aradığı o "ruh öküzü"ne (ve tabii milyonlarca dolarlık servete) kavuşmuştur.

Onlar erdi muradına, biz çıkalım kerevetine...

Ne yani, manken kızlar ona değil de sana mı bakacaktı!

Kime ne senin diplomandan, yabancı dilinden! Kime ne fit vücudundan, kime ne bir şey zannettiğin o dar kesim kısa paçalı İtalyan stilinden!

Ama üzülme. Eğer akıllı bir adam olursan sana da bu şehzadenin şişko kız kardeşi, kuzenleri falan bakar.

Daha ne istiyorsun?

Yirmi sene boyunca kariyer yapıp amir ve patron yalayarak yükseleceğine, aynısını patronun kızına yaparak çok daha kısa sürede en tepelere oynayabilirsin. Üstelik tek bir sıçramayla...

İşte böyle, eğitimli ve hırslı dostum.

Zirveye giden pek çok yol vardır. Kuzey sırtı, güney yamacı, buz vadisi, fırtına deresi gibi çeşitli parkurların hepsi en tepeye çıkar.

Ve insanlar daima vardığın zirvenin yüksekliğiyle ilgilenirler. Hangi yoldan çıktığınla değil.

Prensesler

İşte nihayet tepelere açılan en kestirme geçide geldik: "Patronun kızı."

Zirveye mümkün olabilecek en hızlı şekilde ulaşmanın yolu, daha önce de söylediğim gibi, patronun kızıyla evlenmektir.

Patronun kızıyla evlenmek, bu dünyada öldükten sonra tünelin ucundaki ışığı görmek gibi bir şeydir.

Sevinelim mi, üzülelim mi?

Şunu en baştan kabul etmen gerek: Patronun hayatta belki de şirketi kadar değer verdiği tek varlık, kızıdır. Damatlardan bahsederken anlattıklarımı hatırlamaya çalış. Akıllı davranabilirsen, tüm kapılar önünde ardına kadar açılacaktır.

Prensesler, patronumuzun kızı da olsalar neticede bunlar da diğerleri gibi kadındır işte: Ne istediklerini söylemezler, şefkat görmek, idare edilmek isterler... Ve buna karşın, istedikleri her neyse onu alamadıklarmda her türlü çirkeflik ve sinir krizi geçirme haklarını saklı tutarlar.

Tabii ki bu krizler prenseslere özel bir durum değildir (veya bütün kadınlar prensestir bilemiyorum) ve herhangi bir kadının bu histeri

nöbetini bir şekilde başından savuşturabilirsin, ama söz konusu sinir krizi prensesin ise, işin gerçekten zordur be dostum.

Aslında bütün âşık kadınlar böyledir; anlatmadan anlaşılmak isterler.

Kız sana âşık bir defa. Ne yani, senin gibi biriyle "mantık evliliği" mi yapacaktı?! Seni gerçekten seviyor ve senin onun krizlerine katlanmak zorunda olduğunu düşünüyor, çünkü aşkı gözlerini öylesine kör etmiş ki, senin de onu sevdiğini zannediyor aptal!

Aşk...

Aşk bir tutkudur. Bir saplantı halidir. Bir kadınla aranda öyle bir bağ oluşturur ki artık onsuz yapamazsın. Allah'ın insanlığa bahşettiği en büyük lütuftur aşk, onu her şeyin ve herkesin üstünde tutmana yol açar ve eğer şansın varsa, o da seni büyük bir tutkuyla sever.

Dilerim şansın vardır ve böyle bir aşk bulursun şu kısacık hayatında.

İşte o zaman gerçekten bir hayatın var olmuş, gerçek manada yaşamışsın demektir.

İnsan da tıpkı diğerleri gibi bir canlıdır ama bizi köpeklerden, zürafalardan veya bir elma ağacından kavramsal olarak ayıran birkaç özellikten biri, öldükten sonra hatırlanmak ve adını yaşatmak kaygısıdır ve bu, bugüne kadar yaşamış ve ölmüş milyarlarca insan arasından sadece üç yüz beş yüz kişiye nasip olmuştur.

Ne kalıyor ki bizden geriye?

Senden geriye ne kalacak?

Patronun kızıyla yaptığın mantık evliliği mi?

Ya da senin gibi birinden bu dünyaya bir şey kalmalı mı?

Bence bunun bir önemi de yok aslında... Yeter ki hayatını doğru düzgün yaşa ve Allah'ın sana verdiği bu ömrü layığınca doldur.

İşte aşk, bu işe yarar: Yaşarken ölümsüzlüğü hissettirir adama. Ölümden korkmamayı öğretir.

En zor anlarında sığınabileceğin olağanüstü korunaklı bir limandır sevdiğin kadının kolları.

Mutlu anlarındaysa hazzın, şehvetin kaynağı...

Ruhunu sattın, kişiliğini sattın, ömrünü, emeğini kiraya verdin, değerlerini rafa kaldırdın.

Tamam hepsine kıydın hadi, ama aşka kıyılır mı dostum?

Böyle olağanüstü bir şeyi ıskalamaya değer mi?

Hepi topu siyah deri bir koltuk için hem de?
Değer mi diyorsun?
Peki o zaman.
Gel biraz da seni gerçek bir BeyazYalaka'ya çevirecek olan eğitim hayatı hakkında sohbet edelim seninle. Neticede bütün bu konuştuğumuz damat, şehzade, prenses, patron, şirketler vesaire, hepsi ama hepsi, sen ancak bu insanların bulunduğu yerlere girebilirsen bir anlam ifade eder.
O giriş kartı da bir üniversite diplomasıdır.

Üniversite Hayatı

Şu anda özel bir üniversitede okuyan bir kuzenim var. Okuduğu okul Türkiye'nin en iyi birkaç üniversitesinden biri, bölümü ise **Uluslararası İlişkiler**.
Yıllık okul ücreti 40 bin TL. Barınma, yemek ve diğer giderler için de yılda ortalama 35 bin TL harcamak zorunda. Üstelik de okulundaki en az para harcayan çocukmuş, öyle söylüyor!
Hazırlıkla birlikte sene kaybı olmadan 5 yılda mezun olacağını varsayarsak, başka hiçbir masraf yapmadan ve kitap vesaire paraları hariç, bugünkü değer hesabıyla aşağı yukarı 250 bin Amerikan Doları bir para harcanmış olacak.
Ne için?
Uluslararası İlişkiler'i bitirip diploma almak için.
"İyi de ne iş yapar bu okulun mezunları," dedim ve bir vesileyle tanışıyor olduğumuz bir hocasına sordum.
"Ülkeler arasında siyasi ilişkileri yürüten... kem küm... hık mık..." işleri yaparmış!
Bir başka hocası ise, "Dünya ile ticaret yapmak isteyen şirketlerin ihtiyaç duyduğu insan kaynağını yetiştiren bölümdür," cevabını verdi.
Yuh! Biri ne diyor, öbürü ne diyor?
O mudur, bu mudur?
Geçen ay elime çok ilginç bir kitap geçti. Sadece 25 bin dolar harcayarak tren ve gemiyle bütün dünyayı bir yılda gezen iki genç adamın hikâyesi. Üstelik Türkiye'den, senin gibi bir beyaz yakalı iken

birden "Eeeh yeter ulan" diyerek dünya turuna çıkan iki gençten bahsediyorum.

(Bahsediyorum ki belki gaza gelirsin, şu kariyer yapma hastalığını bir kenara bırakma fikri geçer aklından diye... Bir umut bahsediyorum ama zaten en nihayetinde bir umuttur insanı gerçekten yaşatan da...)

Bu genç adamlar, kişi başı 25 bin dolarla bir yılda 60'tan fazla ülkeye gitmiş, seyahatleri boyunca insanlarla iç içe iletişimdeyken iki de yabancı dil öğrenmişler. Dünyayı tanımış, farklı kültürler görmüş, bu kültürlerle ilişki kurmuş, telefonlarını ve e-mail adreslerini, Facebook ve Twitter hesaplarını birbirleriyle paylaşmış, dolu dolu çevresi, üstelik de uluslararası bir çevresi olan iki adama dönüşmüşlerdi.

Al sana uluslararası ilişkiler; hem de gezip tozarak, sınavsız, notsuz, hocasız, sabah erken kalkmasız, uykusuz sınav geceleri yaşamadan!

Yemeli içmeli, karılı kızlı, hahalı hihili, dolu dolu bir yıl ve onda biri fiyatına!

Kuzenimin ne idüğü belirsiz bir diploma için 5-6 sene kaybedip 250 bin dolar harcaması geldi aklıma sonra.

Bu paranın 25 bin dolarını birkaç ülkeye odaklayabilir ve o ülkelerle ilgili detaylı pazar araştırmaları yapabilirdi.

Elinde kalan 225 bin dolar ile de -seyahatleri sırasında edindiği çevreyi de kullanarak- tespit edeceği, ticari değeri olan mal ve hizmet alışverişi için bir dış ticaret şirketi kurabilir, parasına para, görgüsüne görgü, kültürüne kültür, mutluluğuna mutluluk katabilirdi.

Sadece para zengini değil kültür, görgü, eğlence zengini de olur, üstelik 5 senesini de boşuna geçirmemiş olurdu.

Kuzenimle aynı okulun aynı bölümünden dört sene önce mezun olmuş bir kız arkadaşım var. Dört yıllık iş hayatının bilançosunu çıkardık geçenlerde birlikte.

750 dolar maaş ile işe başlayıp bir sene boyunca bu paraya çalışmış, ikinci yıl ise maaşı 1200 dolara yükselmişti. Üçüncü yıl olan 2010'da ekonomik kriz nedeniyle zam alamamış (fakat bu arada patronu bindiği arabanın yeni modelini sipariş etmişti bile!) ve geçtiğimiz yılı ise 1500 dolar maaşla geçirmişti.

Ne etti dört yılda toplam geliri? Aşağı yukarı 55 bin dolar. Yani maaş artış hızını da hesaba katarsak, üniversite eğitimi için

harcadığı 250 bin doları geri kazanabilmesi için iyimser bir hesapla ortalama 15 sene çalışması gerekiyor. Üstelik sadece üniversiteye verdiği paradan bahsediyorum.

Ya kaybettiği 5 senesi? Onu parayla ölçebilir miyiz?

Allah'ın bize bahşettiği ve adına yaşam denen o büyük mucizeye bir paha biçilebilir mi?

Hayatta her şey alışveriştir. Sen de yaptığın alışverişe bir bak genç dostum: bilançonu çıkar, altını çiz, hesabını yap. Her zaman yap.

Sesime odaklan.

Okuduklarına odaklan.

Ve bir daha bak.

Elbette ki uluslararası ilişkiler sadece bir örnek. Sadece on dakikalık bir beyin jimnastiğiyle bu kitabın üç dört sayfasını dolduracak sayıda lüzumsuz akademik lisans programı bulmak işten bile değil.

Yapılan hiçbir mesleğe kimsenin bir sözü olamaz ve tercihlere elbette saygı duyulur, ancak bunların "akademik" bir lisans programı ile üniversiteler tarafından satılan ticari bir ürün haline gelmesi meselesi tartışılmalıdır.

Çünkü giden para ve tüm kaynaklar hepimizin varlıkları, kaybolan yıllar da senin benim değil, Allah'ın bize emaneten verdiği yıllar!

Tıp fakültesini bitirirsen hekim, hukuk bölümünden mezun olduğunda ise avukat, hâkim vesaire olursun. Ama acaba halkla ilişkiler bölümünden mezun olduğunda tam olarak ne olursun?

Ne mesleği, ne sanatı, ne zanaatı kazandırır sana, koluna ne bileziği takar bu bölüm?

Üniversite sınavında Türkiye'de ilk 100'e giren başarılı bir öğrenci olarak bir üniversitenin halkla ilişkiler bölümünden mezun olan bir tanıdığım vardı.

Mezuniyetten sonra iş başvurusu yaptığı yerlerin tamamında, Halkla İlişkiler Müdürü veya sorumlusu olarak birer manken kızın çalıştığını gördü.

Bacak boyu 120 santim olanlar Halkla İlişkiler Müdürü olurken, bizim ilk 100'e giren arkadaşa ise, "Form doldurun biz sizi ararız," demeye başladılar.

Mesele, özel üniversitelerle de sınırlı değil. Bu ülkenin en iyi devlet üniversitelerinden birinde endüstri mühendisliği okuyan insanlar

tanıdım. Endüstri, diğer bir adıyla "sanayi" mühendisliği. Yani üretim. Eşittir fabrika.

Ve bu insanlar hayatlarındaki ilk fabrikayı son sınıfta yaptıkları iki günlük bir teknik gezide görmüşlerdi.

Buyrun size üniversite!

Halihazırda bir üniversiteden mezun olmuş ve burada bahsedilen ortamlarda çalışmaya başlamış bir beyaz yakalı için bunları düşünmek bu saatten sonra çok da önemli olmayabilir ama henüz bu noktaya gelmeyenler açısından belki hâlâ bir umut vardır...

Sonuçta, hayat gerçekten sınırlı sayıda yıldan oluşuyor ve ortalama 6 yılını -hem de üstüne para vererek- ileride hiçbir işinize yaramayacak şekilde, birilerinin teorik mastürbasyonları için harcamak çok da iyi bir tercih olmayabilir.

Zira aralarında bizim de olduğumuz dünyanın pek çok ülkesinde, eğitim dediğin şey bir "beyne format atma" metodudur.

Bir çocuğu, daha 66 aylıkken anasının kucağından alıp yaklaşık 17 yıl boyunca sürecek bir formatla hamur gibi yoğurma işidir.

İnsanın hayatından yaklaşık 200 ayını alıp götüren bu format, soğuk suya konmuş bir kurbağanın tencerenin altında yanan kısık ateşle yavaş yavaş haşlanmasını andıran ağır bir süreçtir. Kaynar suya atılmış olsa sıçrayarak kaçacağı kesin olan kurbağa, soğuk suya konulup 200 ay boyunca usul usul kaynatıldığında hiçbir şey fark etmez bile... Tencereden çıktığında ise tamamen sistemin isteklerine uyumlu kıvama gelmiştir.

Nedir o sistem, ne ister senden?

Sistem senden karton bardakta bir kahveye 5 dolar vermeni, sadece markası meşhur olduğu için bir ayakkabıya 200 dolar saymanı ister. Biraz daha palazlanıp gözünü bir arabaya dikmeni sağlamak, sonra daha iyi bir araba ve ardından da bir ev almak için seni güdülemektir sistem.

Bütün bunları finanse edebilmek için bir yerlere kapağı atıp üç kuruşa çalışmak, daha çok çalışmaktır.

Oysa yaşamak için, yani en temelde hayatta kalmak için hiçbir gerekliliği olmayan bin bir çeşit çöplüktür bunların hepsi.

Maslow'un ihtiyaçlar hiyerarşisi adını verdiği o üçgen domuz büyüsüdür.

Kitabı okumaya ara verdiğinde çık sokağa ve sor arkadaşlarına, en büyük hayalleri nedir diye.

Bırak en büyük hayali, bir hayalleri var mı diye sor.

Her yüz kişiden en az ellisi sana hayallerinin bir an önce "bir ev almak" olduğunu söyleyecek, kalanların büyük kısmı da "araba" diyecektir.

Sokaktaki gençlerin çoğunun, 35 yaşın üzerindeki kesimin ise hemen hemen tamamının tek amacının ev veya araba almak olduğu bir başka ülke var mıdır dünyada?

Hiç mi hayal gücümüz yok bizim? "Ev ve araba" diye hayal olur mu yahu? Tuğla ve demir manyağı mıyız biz?

Ama oluyor.

Sebebi ise o 200 ay; her şeyin cevabı orada saklı.

Dünyada bizimki kadar hayal kurmaya, yenilik yapmaya, değişime karşı çıkan bir eğitim sistemi daha bulamazsın. Sadece okullarda değil, aile içinde aldığımız eğitim de bu şekildedir.

Sonuçta, "Başımıza icat çıkarma," diye bir deyimin, "Eski köye yeni âdet getirme," diye bir anlayışın var olduğu bir kültürde yaşayan, icat çıkarmayarak ve yeni âdet getirmeyerek dört kıtaya yayılmış bilmem kaç asırlık cihan imparatorluğunu yıkmayı da başarmış bir toplumuz.

Ama ne desem boş değil mi?

Sen bu satırları okurken arkandan, omuzlarının üzerinden seni takip eden anne ve baban var. Ve onlar hiddetle söyleniyorlar:

O üniversite ne olursa olsun bitecek. Hele dört yıllık bir yeri bitir, zaten tanıdık bildik var, filanca amcan var, onu araya sokar bir iş ayarlarız sana. Kervan yolda düzülür.

***

5 yaşına geldiğimde bana pipimin ucunun kesilmesi gerektiği söylendi. Şok olmuştum. Hık mık, deyip mantıklı bir açıklama da yapamamışlardı sorularıma. Çaresiz, sünnet oldum.

7 yaşına geldiğimde okula gitmem gerektiği söylendi. Sırtıma kendi ağırlığım kadar bir çanta, elime lop yumurta kokan bir beslenme çantası verdiler. Çaresiz, gittim.

9 yaşına geldiğimde, Türkiye'nin en iyi kolejlerinden birinin sınavına girmem gerektiği söylendi. Belki çok para vereceğiz ama diğerlerine göre daha iyi eğitimi olan güzel bir okulmuş, dediler. Çaresiz, sınavını dereceyle kazandım ve gittim.

12 yaşına gelince, ortaokul için gittiğim kolejin kalitesinde eğitim veren ve üstelik de parasız olan Anadolu Lisesi'ne gitmem gerektiği söylendi. Aynı kalitede ve bedava! Türkiye'nin en yüksek puanlı okullarından biriydi. Çaresiz, sınavını kazandım ve gittim.

15 yaşındayken, iyi bir üniversiteye girebilmek için hazırlanmam gerektiğini söylediler bu defa. Hocalardan özel dersler almaya başladım. Bir de dershaneye gitmem gerekiyormuş. Çaresiz, gittim.

17 yaşına geldiğimde, bu sefer üniversite sınavını kazanmam gerektiği söylendi. İki yıldır buna hazırlanıyormuşum ve o gün bugünmüş. Çaresiz, sınavı kazanıp üniversiteye gittim.

22 yaşında askere gitmem gerektiğini söylediler bu kez. Vatan ve milletin bekası, ülkemizin bölünmez bütünlüğü için hayatımın bir yılını feda etmem gerekiyormuş. Elbette, seve seve, baş göz üstüne, dedim. Demesen ne olacak zaten! Çaresiz, gittim.

23 yaşında, "E, artık askerliği de aradan çıkardığıma göre" bir işe girmem gerektiği söylendi. "E, yıllarca niye okudun çalışmayacaksan!" dediler. (E, siz oku dediniz ondan okudum lan?!) Çaresiz, işe girdim.

27 yaşına geldim, oğlum evlen artık, dediler. Bir iki sene mırın kırından sonra gaza geldim. Zaten çaresiz... Evlendim.

30 küsur yaşına geldiğimde, "E, hani çocuk?" dediler. Henüz mırın kırın etmeye devam ediyorum ama sanırım o da yakında. Sonuçta, çaresiz...

Bu arada aileme, "Oğlanı artık sünnet ettirin... Oğlanı artık evlendirin... Daha askere gitmiyor mu bu? Ee, hani torun yahu?" baskıları yapan konu komşuyu, eşi dostu ise hâlâ unutmuş değilim ve korkarım aynı konu komşu muhtemelen birkaç sene sonra bana söylenmeye başlayacak: "Eee, ama sizin oğlanı sünnet ettirin artık!" diye.

Hayatını başkaları için yaşayamazsın, kendi hayatına kendin için sahip çıkmalısın. Senin için doğru olan şeyin ne olduğuna sen kendin karar vermek zorundasın.

Bu, sevdiğin bazı insanları incitecek ve üzecek olsa bile...

Başkalarını üzme endişesinin haricinde seni kendi kararlarını vermekten alıkoyan diğer bir etken de başaramama korkusu, özgüven eksikliğidir.

"Başarmış" adamların düşük IQ seviyelerini ve dar bilgi dağarcıklarını bilseydin, bugüne dek tereddüt ettiğin için kendini asla affetmezdin.

Ancak insanların büyük çoğunluğu biri onlara güvenene kadar kendilerine güvenmezler.

Yabancı bir TV'de bir belgesel seyrediyorum, "Lüzumsuz Bilgiler Belgeseli" diyor başlığında. Oysa çok lüzumlu bir konuyu işliyorlar: **Tavuk fabrikası**.

Evet, şu marketlerden alıp evde yediğimiz, kesilmiş, yolunmuş, yıkanmış, dilimlenmiş hazır tavuk paketlerinin nasıl hazırlandığına dair bir belgesel.

Önce horozları ilaçlarla coşturup salıyorlar tavukların üzerine. Allahım, onlar ne müstehcen sahnelerdi Öyle, Ya Rabbim! İngiltere'nin en büyük, kanatlı hayvan kerhanesi mübarek!

Civcivler üretiliyor. Büyüyorlar, çok kısa bir süre içinde hem de. İyice büyüyüp tavuk haline geldikten sonra yalak gibi, kanal gibi bir yere yine otomatik makinelerle diziliyorlar. Burada kafaları -yine otomatik bir mekanizma ile- giyotine benzeyen deliklere geçiriliyor.

O zavallı tavukların kafalarının yanındaki gözleriyle birbirilerine bakıp gıdaklamalarına güler misin ağlar mısın... Ardından giyotin iniyor... Kafalar gitti! Kanları biraz akıtıldıktan sonra mekanizmanın serbest kalmasıyla kanala yığılıp düşen gövdeler, yürüyen bantlar üzerinde ilerliyorlar. Bu esnada kopan kafalar da bir başka yürüyen bantla başka bir yöne doğru gidiyor...

Bant üzerinde giden gövdelerin uğradıkları ilk durakta tüyler ve deri temizleniyor, ayaklar kesilerek ayrılıyor. Kesilen bu ayaklar -tabii ki! - bir başka bantla akıp gidiyorlar. Çünkü tek parça bile israf edilmemeli!

Binlerce tavuk ayağı... Yaşlı ama uzun tırnakları olan kokoş ihtiyar kadınların büzüşmüş ellerine benziyorlar.

Ayaklar ve kafalar gibi "fazlalıklarından" kurtulmuş binlerce tavuk gövdesi bantlarda ilerlemeye devam ediyor... Bir durakta durup yıkanıyorlar, ardından bir kısmı farklı bir banda ayrılıyor. Onlar "bütün tavuk" olarak satılacaklar. Diğer bir bölümü ise but, kanat ve göğüs

eti olarak ayrılıyorlar; 6'lı, 9'lu gibi belli sayılarda otomatik olarak istiflenip buzdolaplarımıza girecek şekilde paketlenip tartılıyorlar ve üzerlerine etiketleri yapıştırılıyor.

Biraz tanıdık mı geldi?

Bunun sadece tavukların hayat hikâyesi olduğunu düşünmüyordun değil mi, genç ve hırslı dostum?

Ne demişti büyüklerimiz: "Kervan yolda düzülür."

Düzülür düzülür, en güzel şekilde hem de.

Hiç merak etme...

Klişe Yıkma Servisi

Tüm kişisel gelişim kitapları, yaşam koçları, meslek guruları ve nihayetinde hiçbiri işe yaramadığında gideceğin psikiyatrlar, sana hep aynı tavsiyeyi verirler: "Sevdiğin işi yap."

Ne kadar akıllısınız, gerçekten çok teşekkür ederiz.

İyi de kardeşim nasıl yapacağız? Nereden başlayacağız? O kadar kolay mı bu işler?

Türkiye'de kurulmuş ve aktif olarak faaliyette 1 milyondan fazla şirket var. Yani, "Kendi işimin patronuyum," diyen büyük holding patronlarından mahalledeki terziye, bakkala kadar hepsini toplayınca bu rakama ulaşıyoruz.

Bu 1 milyon şirketin patronlarının vesikalık resimlerini, arkalarına eğitim durumlarını da yazarak büyük bir kavanoza doldurup noter huzurunda kura çeksek, olasılık yasalarına göre, çekeceğimiz patron, yüksek ihtimalle bir ilköğretim mezunu olacak. Çok düşük bir ihtimalle de kendin gibi bir üniversite mezununa denk geleceksin. Hatta şu kadarını söyleyeyim ki, ilköğretimi dahi bitiremeyip, eğitim durumuna sadece "okur-yazar" yazanların sayısı, yüksek öğretimi bitirenlerin sayısı ile hemen hemen eşittir.

Bu eğitim meselesini bir sınıfsal çıkarım veya kategorizasyon olarak düşünme. Günümüzde akademik eğitim almış biri ile bu eğitimi almamış biri arasında entelektüel birikim anlamında bir farklılık zaten yok.

Üniversite, tanımı itibariyle, insanların bir araya gelip düşünce alışverişi ve ortak akademik çalışmalarda bulunduğu, nihayetinde

felsefe ve bilim üretilen evrensel bir kurumdur. Bir üniversiteden entelektüel birikim ancak bu şekilde sağlanır.

Oysa günümüzde üniversite denen şey, çok iyi birkaç örnek haricinde, artık tamamen ekonominin ihtiyaç duyduğu beyaz yakalıların yetiştirildiği bir fabrika haline gelmiş, her biri artık birer "Yüksek Meslek Lisesi" olmuşlardır.

Bu yüzden her holdingin er geç kendi üniversitesini açması kaçınılmazdır: böylece kendi yapılarına ve kurum kültürlerine uygun BeyazYalaka'ları, yine kendi mutfaklarında üretebileceklerdir... Nitekim son yıllarda bunun somut örneklerini de görüyoruz.

Piyasanın ihtiyaçlarına uygun bir BeyazYalaka olarak daha tohumdan yetiştirilen genç dostumuz, bunun doğal sonucu olarak kendi kanatlarıyla uçabilmesi için herhangi bir donanımdan mahrum bırakılmış olacak ve bu üniversiteden, kast sistemindeki "Şudra"ya denk gelecek şekilde çıkacaktır.

Hani olmaz ya, ben yine de söyleyeyim: Eğer bu kitabı okuyan liseliler varsa, onlara, aileniz sizi, "Uslu durmazsan okuldan alır sanayiye veririm," diye tehdit ettiği anda bu resti görün, derim. "Şudra" sınıfından "Vaişya" sınıfına geçiş için ilahi bir fırsattır bu! On beş yirmi sene sonra da belki o gün yaşlanmış olan bu beyaz yakalı abinizi şirketinize genel müdür yaparsınız, ne güzel olur!

Bir dostumun kız kardeşi, Türkiye'nin en iyi üniversitelerinden birinden mezun olduktan sonra büyük bir tekstil firmasında çalışmaya başlamıştı. Ona verilen görev, bu büyük firmaya fason dantel üretimi yapan küçük bir tedarikçiyi denetlemeye gitmesiydi.

Hafta sonu sohbetimizde bana, denetime gittiği "küçük" üreticinin 150 çalışanı olduğunu, bu çalışanların 3-4 tanesinin üniversite mezunu olduğunu, 35 yaşındaki patronun ise okuma yazma dahi bilmediğini söylemişti.

Kendisine uzatılan kartvizitleri bile ters tutan bu abimiz, genç kıza nereden mezun olduğunu sormuş, Türkiye'nin en iyi üniversitesinin ismini duyunca da, maşallah diyerek maaşını öğrenmek istemişti. Kızın maaşının aşağı yukarı 800 dolar civarında olduğunu öğrenen bu okuma yazma bilmeyen genç patron, kızı bir güzel aşağılayıp atölyesinin yıllık cirosunun 10 milyon dolar olduğunu, İzmir'in en lüks semtinde bir villada oturduğunu söylemiş ve kızımıza,

"Sende de hiç kafa yokmuş ha!" demişti.

Haksız mı?

Bu genç kız, üniversite sınavında o sene sorulan 52 matematik, 25 fizik sorusunun tamamını doğru yapmıştı. Kimya ve biyolojide de hiç fire vermemiş, Türkçede ise 70 soruda sadece 2 yanlış yaparak o dönem uygulanan ÖYS (Öğrenci YERLEŞTİRME Sınavı) sonucunda Türkiye'de ilk 300'e girmişti.

Ne için?

Seçeceği üniversiteden mezun olduğunda iyi bir işe girip para kazanmayı başarmak için.

Başarının ölçüsünün "para kazanmak" olduğu bu şartlarda, bu dâhi kızımız ve okuma yazma bilmeyen patronu arasında karşılaştırma yaparken işimiz çok kolay olacak...

Okuma yazma bilmeyen genç patronun yıllık geliri olan 10 milyon dolar, dâhi kızımızın yıllık gelirinin tam 1000 katıdır.

Bin katı!

Eh, bu hesaba göre kızımızda hiç kafa yokmuş doğrusu.

Çalışma hayatına vasıfsız tekstil işçisi olarak başlamış bu patron, şansının yaver gitmesi ve cahil cesaretiyle daha 35 yaşında milyon dolarlarla oynamaya başlamışken, kızımız dünyanın en iyi 500 üniversitesinden birini bitiriyor, ancak kendi işini kurmak için henüz kendisini yeterli hissetmiyordu.

İçine girdiğin durumun ne kadar boktan olduğunu anlayabilmen için böyle uç örnekler veriyorum sana genç dostum. Elbette okuma yazma bilen, hatta biraz şanslıysan ortaokulu bile bitirmiş (vay be!) on binlerce patrondan birine denk gelme ihtimalin de var.

Üzülme.

Bu arada istersen yüzüne soğuk bir su çarpıp kitabın en başına dönebilirsin. Hani şu Etiler'deki sitede oturmak için biraz dişini sıkıp yirmi beş sene boyunca patron yalakalığı yapmaya karar verdiğin bölüme.

Peki ne yapacağız şimdi?

İşi gücü bırakıp bir kenara mı çekileceğiz?

Kim finanse edecek hayatımızı?

Bu soru sorulduğunda ilk akla gelen en basmakalıp fikir, "Şehrin kaosundan kaçıp küçük bir köye yerleşerek çiftçilik yapmaya başlamak," olsa gerek. Klişe bir fikir olmasının sebebi, basit ve güzel görünen bir hayat olması.

Maalesef gerçek hayattasın ve burada herkesin tuzu o kadar kuru değil!

Zaten babadan kalma bir servetin veya sayısal lotodan çıkmış birkaç milyon doların varsa, çiftçilik yapmakla bile uğraşma arkadaşım, köye gitmiş olman yeter. Bu parayla kendine en sağlam hamağı ve hamağı arasına kuracağın gölgesi en büyük iki ağacı alman yeterlidir.

Tadını çıkar!

Peki ya diğerleri? Bir serveti olmayanlar?

İşte bu yüzden bu soruların şablon bir cevabı yoktur. Eğer öyle bir cevap veya herkes için gerçekten geçerli bir formül olsaydı, bir kişisel gelişim kitabı yazar, güzel de bir reklam kampanyasıyla bas bas bağırır, sonra da büyük şirketlere ve profesyonellere o formülleri küçük paketler halinde satardım.

Bak güzel iş fikri ha, ne dersin?

Gerçekçi olalım: Herkesin bu soruya verebileceği tek cevap kendi hayatlarıyla ilgili olur ki, o da bir başkası için çoğunlukla yanlış bir cevaptır. Bilmen gereken tek şey, yaşamını idame ettirebilmek için bir başkasına yalakalık yapmana gerek olmadığıdır.

Kişiliğinden taviz vermeksizin hayatını sürdürmenin pek çok yolu var ve bu aslında en temelinde, bir "ctrl+alt+delete" meselesi.

Ellerin titremiyorsa yaparsın.

Söylediğim şey basit:

Eğer bir efendiye tabi olacaksan, bu gerçekten hak eden ve liyakat sahibi bir efendi olsun. Yoksa git kendi yolunu çiz. Kendi yolunu çizmek, ille de oyundan çıkmak (köye dönmek) demek değildir. Aksine, kendine yeni bir oyun planı kurmaktır.

Seni sen olmaktan çıkardığı sürece, büyük bir şirkette yönetici olmak veya bir sahil köyünde çay ocağı işletmek arasında bir fark yoktur. Farkı yaratan şey, yaptığın şeyden keyif alıp almadığın, bunu isteyip istemediğin meselesidir.

Hayatta kendi başına "tu kaka" olan belli bir meslek yoktur. Seni hasta edip yaşarken öldüren şey ne marangozluk, ne mühendislik, ne bakkallık, ne doktorluk ne de öğretmenliktir.

Seni hasta eden şey, yapmak istemediğin halde yaptığın ve beş para etmez tiplere yaranmaya çalıştığın işlerdir.

Oysa başarılı olmak için her şeye sahipsin.

Akıllısın, eğitimlisin, tecrübelisin.

Her Allah'ın günü arkasından atıp tuttuğun o sana göre beş para etmez adam, senin gibi üst düzey beyinlerin sayesinde her saniye parasına para katıyor.

Evet, senin sayende.

Ve eğer kalbini dinlediğinde o adama hakkını helal edemediğini düşünüyorsan, vicdanında bir rahatsızlık hissediyorsan, o küçük sızı büyüyüp seni hasta etmeye başlamadan önce kaç oradan.

Bu kadar basit.

Madem tüm işi zaten sen yapıyorsun, ihtiyacın olan şey bunu kendin için yapabileceğin alternatif modellerdir ve o modeli de sen, kendi gerçeklerin ve parametrelerinle kuracaksın.

Unutma ki her insan başlı başına bir projedir, bağımsız bir modeldir ve senden başka kimse de sana bir model öneremez. Hele hele bir kitaptan asla öğrenemezsin. İşte bu yüzden kişisel gelişim sektörü bir yalan ve aldatmacadan ibarettir.

Kızılderililere ve Afrikalılara atfedilen bir söz vardır:

"Beyaz adam geldiğinde elinde *İncil*, bizim ise uçsuz bucaksız topraklarımız vardı. Bizden gözlerimizi kapatıp birlikte ilahiler söylememizi istedi. Gözlerimizi yeniden açtığımızda elimizde *İncil* vardı. Topraklarımızsa artık beyaz adamın olmuştu."

BeyazYalaka'ların durumu aynen buna benziyor işte.

Sizin uçsuz bucaksız hayatlarınız, gerçek mutluluklarınız, gerçek hüzünleriniz ve sahici neşeniz vardı. Sistem sizden gözlerinizi kapatıp "liberalizm" şarkıları söylemenizi istedi. Gözlerinizi açtığınızda ise elinizde 12 ay vadeli kredi borçlarınız, erken rezervasyonla gideceğiniz tatillerle hiç değilse senede 2 haftasını kurtarmaya çalıştığınız bir zamanınız ve kişisel gelişim kitaplarınız vardı.

Uçsuz bucaksız hayatlarınız ise artık onların olmuştu.

Kişisel gelişim sektörü ve o sektörün kitapları, çürümüş bir ruhun kokusu dışarı çıkmasın diye ruhumuzun üzerine atılan tuzlardır.

Ruh tazelendi mi?

Hayır!

Çürüme engellendi mi?

Asla!

Bir tedavi oldu mu?

Alakası bile yok!

Peki ne oldu?

Çürümenin kokup dışardan belli olması engellendi.

Saatlerdir sol tarafına yattığı için bacağı uyuşan birinin sağa dönüp biraz da sağını uyuşturması gibi bir çözümdür kişisel gelişim.

Kapitalizmin sömürüsünden bunalanların yine kapitalizmin ürünü olan bir kategoriden, **kişisel gelişim**'den medet umması bir **insanlık çürümesidir**.

Bir arkadaşım altı aydır iş arıyordu. Gerçekten de çok kaliteli bir elemandı ve girdiği her şirkette fark yaratabilmiş, çalıştığı kurumlara çok faydalı olmuş biriydi. Ama ne yaparsa yapsın aylardır bir türlü iş bulamıyordu.

Tam altı aydır evde olmasına sebep olarak gördüğü firmaları, piyasayı, hükümeti, hatta işi daha da abartıp tüm dünyadaki kapitalist sistemi eleştiriyordu. Sanırım sorumluluğu kadere ve en sonunda Tanrı'ya atması için artık sadece birkaç ay kalmıştı. Bankadaki hesabı da gitgide eriyor ve bu da iç sıkmtısını artırıyordu.

Her sabah kalkıp elleri başının arasında, önündeki bilgisayarının ekranındaki listeye boş gözlerle bakıyor, kendisine uygun bir iş ilanı olup olmadığını görmeye çalışıyordu. Yanında beyaz bir kâğıt ve kalem vardı. Dişe dokunur bir ilan gördüğünde onunla ilgili notlar alacaktı ama sayfa hâlâ bomboştu.

Halbuki, belki de hayatını değiştirebilecek çözüm, önündeki boş beyaz kâğıdın içinde bir yerlere gizlenmişti. Kâğıdın üzerinde duran kurşunkalemi alarak kâğıdı kazımaya başlamalı ve içindeki defineyi bulup çıkarmalıydı.

Gel şimdi bunu biz yapalım onun adına. Elimize beyaz bir kâğıt ve bir kurşunkalem alalım. Silgiye lüzum yok, çünkü kâğıda vuracağımız her darbenin bize faydası olacak. Yanlış ve alakasız gibi gözüken darbelerin bile.

Öncelikle elimizde olanları yazalım, ki bu hayatın her alanı için iyi bir fikirdir. Mevcut durumun dökümünü yapmak her zaman işe yarar: 10 yıllık satış pazarlama deneyimi olan bu arkadaşım için ürünün ne olduğunun bir önemi yok. Çünkü ürünü biraz tanıdıktan sonra hemen gidip müşteri bulacak ve ikna edebilecek bir yeteneğe sahip.

Altı aydır evde. Evde olmaktan şikâyet ediyor ama, "Oğlum çok rahatmış ya, keşke evde oturularak yapılabilen bir iş bulsam," diyor.

İnternet üzerinden iş arıyor. Uzun süre iş aramanın ve bulamamamın verdiği hayal kırıklığı ile her şeyi ve herkesi eleştirdiği gibi, aynı zamanda bu iş arama sitelerini de eleştiriyor.

Menülere eklenebilecek onlarca yeni seçenek fikri, mevcut seçenekler arasından çıkarılması gereken ve iş arayan insanları rahatsız eden onlarcası var. Ayrıca uygulamada da bir sürü yenilik getirilebilir, diye düşünüyor.

Bu yenilikleri de tek tek sıralıyor:

"Bak hocam, mesela web sitesinde şöyle bir menü ve anket formu olsa ve seçsek, hem işveren hem de iş arayan birbirini daha rahat tanır. Site de çok kâr etmiş olur," diyor. "Üstelik de maliyeti 500 dolar tutmaz," diye de ekliyor.

"Baksana hiç reklam yok! Bu siteye şu şu sektörlerden reklam alınabilir, internet sayfasından reklamla bile deli gibi para kazanabilirler, çünkü günde yüz binlerce kişi bu kariyer ve iş bulma sitelerine giriyor," diyor.

Her sabah kalkıp bir şeyler atıştırıyor ve sonra bilgisayarının başına geçip şuursuzca iş ilanlarını tarıyor, CV'ler gönderiyor, eski tanıdıklardan referans mektupları toplamaya çalışıyor. Köle olmak öyle bir alışkanlık yapmış ki, şöyle bir silkinip, "Ulan madem beceremiyorlar, ben yapayım o zaman!" diyemiyor.

Evde bilgisayarı var. Bir internet sitesini kurmanın maliyetini ucuza halledebilecek arkadaş çevresi de var. Neticede girişimcilik bir "organizasyon kurma" işidir. İnternet üzerinden aylığı 50-100 dolara kiralanan server'lar da var. Çok düşük bir maliyetle bu siteyi hemen kurabilir, zaten uzmanı olduğu satış pazarlama taktikleriyle yaygınlaştırabilir ve alacağı reklamlarla da rakiplerine en azından "kârlılık" konusunda fark atabilir.

Tek ihtiyaç duyduğu şey sadece biraz cesaret.

Hepsi bu.

Bunu ona söylediğimde tepkisi, "Ya hiç satış yapamazsam?" oldu.

Yahu patronların için milyonlarca dolarlık satışları yapan da sen değil misin?

"Ya satamazsam..."

Çalıştığım şirketlerde, satış ekibim ofise geri döndüğünde onlardan günlük rapor isterdim. Raporun içeriği basitti: yapılan toplam görüşme sayısı ve satışla sonuçlanan görüşme sayısı.

Örneğin, o gün 20 görüşme yapmış bir satış müdürümüz bu görüşmelerin 5'inde satış anlaşması yapmışsa kendini başarılı sayardı.
Halbuki, "başarılı" bir satışçı bilir ki, satış oranı en az yüzde 51 olmalıdır.
Neden mi?
Çünkü aslında her satış görüşmesi bir satışla noktalanır.
Ya sen müşteriye ürününü satarsın veya müşteri almamak için sana bir mazeret satar.
"Ne yani, kartvizitinde 'sales manager' yazan sen, bir kartviziti bile olmayan amatör müşteriye yenilecek misin! Başkalarının yanında ve başkaları için çalıştığın yıllarda zaten çok iyi yaptığm bu işi şimdi neden kendin için yapmayasın!" dedim arkadaşıma.
"Dışarı çık ve yap! İlk adımı attıktan sonra gerisi su gibi akıp gelecek, merak etme!"
"Takıldığın ve umutsuzluğa kapıldığın anlarda, bir zamanlar patronun ve yöneticilerin seni kapıya koymasınlar diye kota tutturmak için debelendiğin günleri hatırla. Muhtaç olduğun kudret, hafızandaki bu anılarda mevcuttur."
"Peki sen niye yapmıyorsun?" diye sordu bana.
"Her insan ayrı bir modeldir ve kendine özgü parametreleri vardır."
Tam kendi cevabımı verecekken aracımla tünele girdim ve telefo...

Son Söz

Çok farklı bir çağ yaşıyoruz genç dostum. Bundan önceki yüzyıllar birbirleriyle pek çok ortak yöne sahipti. Bir çağ başladığı zaman en az birkaç yüzyıl sürerdi. Bir sonraki değişim ancak ciddi bir olgunlaşma devrinden başlar ve fetihler, devrimler, ihtilaller olur, yeni bir çağın açılmasıyla yine asırlar sürecek bambaşka bir dönem başlardı.
Oysa artık 2000 yılından başlayıp bugüne gelen kısacık dilimi, yani son 13 seneyi bile ayrıca ele alıp tamamen "farklı bir çağ" olarak değerlendirebiliriz. Hayat bu kadar hızlandı işte.
Okan Bayülgen'in gece şovları bir zamanlar şu jenerik müziğiyle biterdi:

"Consume, Obey, Die... Haydi hemen kay!"

Tüket, itaat et ve öl... Bir an önce bu döngüyü tamamla ve ölüp git ki yerine yenileri gelsin.

Her yeni insan, yeni tüketim demektir. Her yeni insan, öncekiler gibi itaat etmeli ve tüketirken kendisi de tüketilmeli ve ölmelidir. Sistemin devamı için bu çarkın sürekli dönmesi lazımdır.

Hayat artık o kadar hızlı akıyor ki, arada bir nefeslenmek için durup şöyle bir etrafımıza göz gezdirmezsek, bir de bakmışız ki hayatın bize sunduğu tüm fırsatları ıskalamışız, yatı alan Üsküdar'ı geçmiş.

Son 13 yıla, yani yeni Milenyum'un geride bıraktığımız ilk yüzde 1'lik dilimine bakalım. Bu periyot, aşağı yukarı senin de kariyer yapmaya başladığın yılları kapsayacaktır, yani sen 2000'lerde patron ve amirlerinin kıçında gezerken, emir alıp emir verirken ve zirve hayalleri kurarken dünyada neler olmuş ona bakacağız.

İki genç üniversite öğrencisi çıkmışlar ve bir internet sitesi kurmuşlar. Bir kaç ay içinde 1 milyar dolar, bir sene sonunda da 10 miyar dolar piyasa büyüklüğüne ulaşan bir iş modeli yaratmışlar. Sadece ilk yıllarından bahsediyorum. Sonrasını biliyorsun, bir ara dünyanın en değerli ilk 10 markasının içine dahi giren bu şirketin adı belki sana tanıdık gelecektir: "Facebook."

İlk 10 ne demek bir düşünsene.

Mercedes, Chrysler, Pepsi Cola, McDonalds, Adidas ve daha nice anlı şanlı markalar, şirketler hiç giremediler bu listeye!

Asırlık geçmişleriyle, yüz binlerle ifade edilen çalışan sayılarıyla, dört bir kıtaya yayılmış fabrika ve şirket merkezleriyle dünyayı bir örümcek ağı gibi en kılcal damarlarına kadar sarmış satış, bayi ve dağıtım ağlarıyla, markalarını çocukluğumuzdan beri ezbere bildiğimiz bu dev şirketler, "ilk 10" denen bu listeye tarihleri boyunca hiç giremezken, 25 yaşında iki genç adam, kurdukları bir internet sitesiyle sadece birkaç yıl içinde başarıyorlar bunu.

Kişisel servetleri, telaffuz etmekte zorlanacağımız sıfırlara sahip.

Tekrar ediyorum, bu güce ve servete ulaştıklarında yaşları sadece 25! Bir iki sene sonra da kurdukları şirketlerini borsaya açıyorlar ve zaten inanılmaz olan o servetleri bir gecede, birkaç saat içinde ikiye katlanıyor!

Hoppaaa!

Dünyanın en zengin adamları listesine de girmiş durumdalar. Birkaç saat içinde milyar dolarlar el değiştiriyor...

Örneğin, 2 Mayıs 2010'da diyelim, dünyada X birim kadar para var. 3 Mayıs 2010'da, yani bir gün sonra da toplam para ve "değer" miktarı hemen hemen aynıdır.

Peki bir gecede 20 milyar dolar olan servetlerini 40 milyar dolara çıkaran bu çoluk çocuk bunu nasıl yapıyor?

Birkaç saat öncesine kadar ceplerinde olmayan bu ekstra 20 milyar dolar, yoktan var olamayacağına göre, kimin parası döndü dolaştı da bu adamların cebine girdi?

Muamma.

20 yaşındaki futbolcular, bonservis değerleri 90-100 milyon avrolara dünyaca ünlü takımlara transfer oluyorlar. Aylık gelirleri birkaç milyon avro. Okyanusları aşabilecek büyüklükte yatları var. Yatları tıklım tıklım bikinili kadınlarla dolu. Sarışın, esmer, zenci, çekik gözlü, her yaştan envai çeşit kadın.

Kendilerini görüntülemeye çalışan paparazzi kameralarına ortaparmaklarını gösteriyorlar "f.ck you!" diyerek.

12 yaşında çocuklar, güya pop starlar, Bieber'lar, Timberlake'ler... Twitter'da en çok takipçiye bu çocuklar sahip. Bieber'ın takipçi sayısı 38 milyon kişi! Hepsinin milyar doları aşmış kişisel serveti var.

Oysa sen 15 yaşına gelmiş bu ergenleri TV'de dans edip boktan şarkılarını söylerken görünce iğreniyor, anlam veremiyorsun.

Nasıl olur?

Sokakta insanları çevirip sorsan, gerçek sanatçıların, mesela Pablo Neruda'nın ismini kaç kişi bilir? Claude Monet'nin?

"Bu işte bir terslik var" hissi yakanı bırakmıyor.

Dünya ekonomileri büyüyüp genleşiyor. Ülkemiz de büyüyor. Kişi başına düşen gelirde büyük artış var, ortalama fert geliri son 10 yılda neredeyse 7 kat arttı. Hepimiz gururla anlatıyoruz ülkemizin bu performansını.

İyi ama nerde bu para? Senin benim cebimde mi? Senin maaşın son 10 sene içinde 7 kat arttı mı?

Hayır.

Peki nerede bu para?

Muamma.

Devlet küçülüyor.

Kim büyüyor?

Özel sektör. Kim o özel sektör?

Sen, ben mi?

Hayır. 1000 tane aile.

İyi ama kim onlar?

Muamma.

Çoluk çocuk milyar dolarlarla oynuyor, TV'de kıçını başını sallayan kadınlar anında milyon dolarlara konuyor.

İki kelimeyi bir araya getiremeyen bir futbolcu, yanında taş gibi manken bir kızla spor arabasına binmiş, arabayı kendisini bunaltan magazin muhabirlerinin üzerine sürüyor. Arabası yüz binlerce dolar değerinde... *Çekmeyin kardeşim*!

Bir başka dizi oyuncusu kız, daha 22 yaşında. Kare kare fotoğrafları bir gazetenin hafta sonu ekinde arzı endam ediyor. Boğaz'a nazır villasında köpeğiyle oynuyorken ve mutfak masasının kırmızı beyaz kareli örtüsünün üzerinde çırılçıplak yatarken poz veriyor. Başkan Obama'nınki ile aynı cins olan şirin köpeğini kucağına almış, röportaj veriyor: "Filanca ile sadece arkadaşız. Zaten bir ilişkim olursa bunu basına hemen açıklarım, gizlemem, ben her şeyi ortada olan bir insanım..."

Resme yeniden bakıyorum. Hakikaten de her şeyi ortada bir insan. Neyse ki sevgilisi değişince bize hemen söyleyecekmiş. İyi bari. Bunu öğrendiğim iyi oldu. Yüreğime su serpti.

Yahu bir maliyeci de gidip o evin zilini bir çalsın kardeşim; faturası, fişi, makbuzu nerededir, paranı nereden kazanırsın, desin.

Senin maaş bordrondaki aile yardımı oranının çarpımından doğan sıfırdan sonraki üç hanenin kuruşuna kadar hesaplıyorlar ama alacaklarını...

Bunları gördükçe öfkeleniyorsun.

Oysa bugün senin ne olduğunu belirleyen şey, şans veya yeteneklerinden daha çok, tercihlerindir. Beş on sene önce yalakalıktan vazgeçip kendi başına bir şeyler yapmayı tercih etmediğin için bir baktın bütün dünyada bunlar olmuş, zaman su gibi akmış gitmiş...

Bu yüzden, aslında en çok da kendine öfkelisin dostum.

O paralara sahip olması gereken, o evlerde oturması gereken, o internet sitesini ilk akıl edip voliyi vurması gereken sendin, sen!

Ama nedense bir aksilik oldu. Bir şeyler ters gitti ve sen hâlâ üç kuruşa ağız kokusu çekerken, grip olduğunda amirinden izin istemek için kafanda yarım saat mantıklı bir mazeret cümlesi bulmaya çalışırken.

Kafanı kaldırıp etrafa bir baktın, üç beş sene içinde böyle bir tuhaflık olmuş dünyaya.

Kişiliğini verdin. Onurunu verdin. Yıllarını verdin.

Ruhunu verdin. Erkekliğini verdin.

Yahu aşkı verdin!

Güneşi verdin. Kapalı plazalarda fotosentez yapan bir bitkiye döndün.

Karşılığında aldığına bak!

İşin kötüsü, artık sen de farkındasın ne halt yediğinin, ama geri dönülemeyecek bir yola girdiğini, artık her şey için çok geç olduğunu düşünüyorsun.

Ve çok öfkelisin...

İçinde bastırmaya çalıştığın bu nefret seni hasta ediyor.

Patronundan, kanunlardan, adaletten, ahlaktan, dinden, sana dikte edilen her şeyden öldüresiye nefret ediyorsun ama bu nefretini kimseye kusamıyor, hep içinde biriktiriyorsun.

Ödediğin taksitler var, senden beklentisi olan insanlar var. Şu aralar isyan etmek için pek de uygun bir dönemde değilsin. Dişini sıkmalı, öfkeni içine atıp sabretmeye devam etmelisin.

Ama bir gün olmadık bir yerde patlıyor bu öfke.

Ya kanser oluyorsun ya kalp krizi geçiriyorsun veya daha şanslıysan şeker hastasına veya ülsere dönüşüyorsun. Çevrendeki herkeste ya reflü ya panik atak, ya bir şeylere alerji var.

Veya belki henüz ciddi bir hastalığın yok. Sadece zaman zaman kısa devre yapan bir ruh halin var.

Taş gibi sevgilin de olsa o uyuduktan sonra gizlice banyoya sıvışıp mastürbasyon yapıyorsun.

Yalnız başına daha mutlusun. Çünkü öyle zamanlarda rol yapmıyor, kendini yaşıyorsun. Kimse seni yargılamıyor. En adi, en piç ve en haz peşindeki adam oluveriyorsun gözlerini kapatır kapatmaz.

Sekse ve şiddete çok düşkünsün. Ama sana dikte edilen hayat, bu iki duyguyu da bastırmana neden oluyor. Önüne geleni düzemiyor,

hak edeni öldürene kadar dövemiyorsun, işte bu yüzden banyoda kendi kendini beceriyorsun.

Öfkelisin ve öfkeni kusmana yarayacak son iki silahını, seks ve şiddeti, elinden almışlar.

Tarihçiler ve filozoflar Üçüncü Dünya Savaşı ne zaman ve nasıl olacak diye tartışıyorlar. Oysa sen ruhunda ne dünya savaşları veriyorsun...

Kimsenin haberi yok...

***

Yaz tatilinde Egeli bir arkadaşımın köy evindeyiz.

Deniz kenarında bir köy. Evin iki oğluyla birlikte traktöre biniyoruz. Bana, hadi sen kullan, diyorlar. Sağını solunu kurcalayıp tarif ediyorlar. Her ikisi de büyük tekerlerin üzerindeki oturak şeklinde yapılmış çamurluklara oturuyorlar. İki yanımda iki bodyguard gibiler.

İlerliyoruz.

Tozlu, çamurlu, büyük deliklerin ve koca koca taşların olduğu bir köy yolunda gidiyoruz. İlerde lacivert bir deniz yatıyor. Ağaçlarla kaplı tepelerin arasından bir görünüp bir kayboluyor.

Fazla oksijenden kafam bir güzel olmuş. Dudaklarımda bir ıslık. Arada bir uçan böcekler yüzüme çarpıyor. Hep de gözüme veya ağzıma denk geliyor mübarekler.

İstanbul trafiğinde spor arabamla ilerlemeye çalıştığımı, daraldığımı, klima açıp ferahlamak istediğimde sırtımın tutulduğunu hatırlıyorum. Yandaki beyaz panelvandan inen öfkeli yarmaların sıkışıp duran trafikte, TEM otoyolunun orta yerinde levyeleriyle üzerime yürüyüp küfürler ettiğini de...

Bu köyde ne kadar da huzurluyum. Utanmasam traktörü alıp İstanbul'a getireceğim. Bu ne keyifli bir alettir böyle!

Sonra arkadaşlarımın narenciye bahçelerine giriyoruz çalışmak için. Bütün gün narenciye topluyoruz ağaçlardan. En çok mahsulü ben kaldırıyorum. Tonlarca turuncu meyveyi traktörün römorkuna koyuyor, güneş denizin üzerinde batarken eve doğru yola çıkıyoruz.

Traktörü sürerken yanımdan bir el bana bir bardak buz gibi tuzlu ayran uzatıyor. İçip kendime geliyorum. Koyu lacivert denizin

üzerindeki gökyüzü, batan güneşin ışıklarıyla sarı, turuncu, mor dalgalı renkler alıyor.

Böcekler çoktan yatmışlar, yüzüme çarpmıyorlar artık. Sadece iyi geceler şarkıları ve belki de yavrularına söyledikleri ninnilerin seslerini duyuyoruz böceklerden. Denizin iyot kokusu burnuma geliyor.

Teker üstünde oturan arkadaşım Halil Sezai'den bir şarkı patlatıyor:

Yangın vaaarrrr... Yangın vaaarrrr..."

Sıra bana gelince susuyorlar, ben bağırıyorum:

"İçimdeeee..."

Bağırırken ellerimi iki yana açıp direksiyonu bırakabiliyorum.

Mutluyum.

Narenciye bahçesindeki ırgatlığımın akşamı, yorgunluktan ve fazla oksijenden hemen uyuyakalıyorum.

Rüyamda ortaçağda bir savaş meydanındayım.

Biz süvariler arka safta dizilmişiz ve atımızın üzerinde meydanı seyrediyoruz. Okçular yaya bir şekilde önümüzde yan yana ip gibi dizilmişler, art arda atışlarla düşmanı okluyorlar. Yedikleri oklar yüzünden onlarcası atlarından yere düşüp yuvarlanan mert düşmanlarımız, atlarını inatla üzerimize doğru sürmeye devam ediyorlar.

Zamanı geldi, boru çalıyor.

Ak tolgalı zırhlar içinde bir asker haykırıyor:

"Hücuuuum!!!"

Atımı mahmuzluyorum. Binlerce süvarimizle beraber şimdi biz de düşmana doğru akıyoruz.

Gözlerimizde korku yok. Ellerimiz titremiyor. Bir an bile tereddüt etmiyoruz.

Cesuruz.

Güçlüyüz.

Hazırız.

Her birimiz Allah'ın yeryüzündeki aslanlarıyız.

Atım uçarcasına ilerlerken kendimi sanki yerden metrelerce yüksekte gibi hissediyorum. Önüme çıkan ilk atlıyla aramızda 10 metreden az kalınca öne doğru eğiliyorum. Haykırarak kılıcını kafama doğru sallayan yiğit düşmanın bu hamlesinden kurtulup

kılıcımı adamın dizginleri tutan sol kolunun altına hızla saplayıp çekiyorum. Birkaç metre daha ilerleyip atından yuvarlanıyor.

Elim yüzüm kan içinde ve omzumda kılıç sıyrıkları ile hiçbir yorgunluk hissetmeden saatlerce kılıç sallıyorum. Savaş bitmek üzere. Galip gelmişiz. Atımdan inmişim. Yerde yatan, inleyen, can çekişen düşmanların arasında dolaşıyorum ve ses çıkaranların tam kalbine kılıcımı saplıyor, sonra ayağımla cesetlerine basarak kılıcı geri çekiyorum.

Acılarına son veriyorum.

Dünyadaki toplam acı miktarı böylece azalıyor.

Merhamet yok. Acımak yok. Gözyaşı yok.

Sadece ve sadece güç var.

Mutlak kararlılık var.

Sonra bir ıslık sesi duyuyorum. Ve bir saplanma sesi. Göğsümün tam ortasından bir ok ucu çıkıyor. Nefes alıp vermem zorlaşıyor. Kafamı göğe kaldırıp batmakta olan güneşi görüyorum.

Ölüyorum.

Ama yere düşmeden. Elimde taşıdığım kartal başlı sarı siyah renkli bayrağı yere saplıyorum ve onun direğine yaslanarak ayakta ölüyorum.

***

Çocukken rüyalarımda hep Türkiye'ye henüz gelmediği için alamadığım Star Wars legolarıyla oynardım.

Bu rüyalarımı o zamanlar kimseye anlattığımı hatırlamıyorum.

Ergenlik çağı yıllarımda rüyalarımda hep yüzünü net olarak göremediğim büyük kadınlarla yatardım. Hemen hamile kaldıkları için koşarak kaçarken ter içinde uyanırdım.

Bu rüyalarımı da utanıp kimseye anlatmazdım.

Üniversite yıllarımda gördüğüm rüyalarda ise üzeri açık Ferrari'nin içinde Naomi Campbell ile Miami caddelerinde müzik eşliğinde turlayan o gelişmiş vücutlu insan yarması benden başkası değildi.

Böyle geri zekâlı bir rüyayı kimse dinlemek istemez, diye anlatmamıştım bunu da o zamanlar.

Şimdi neden rüyalarımızda bu kadar şiddet var?

Kılıçla doğradığım, katlettiğim adamlar aslında kimler?

Hayatımda ilk defa gördüğüm bir rüyayı birine anlatmaya karar veriyorum ve benzerlerini defalarca gördüğüm bu ortaçağ rüyasını kuzenime anlatıyorum.

Kızın verdiği cevap: "Rüyanda çok kan görmüşsün. Kan görünce rüya bozulur ve yorumu yapılmaz."

İlk kez bir rüyamı anlatıyorum ve o da sayılmıyor!

Sistem dediğin bu halt, rüyamızı bile rüyadan saymıyor!

Ama ben inadına yazıyorum işte.

Daha önce duyulduğunda utanacağımı düşündüğüm, içime attığım ve sayılmaz dediğiniz rüyalarımı yazıyorum.

Rüyalarımızı ayıplayanları yazıyorum.

Koydukları kurallarla, yarattıkları ayıplarla hayatımızı sıkıcı ve ölümcül bir "gerçeğe" çeviren herkese isyanla yazıyorum.

Hayal görenlerin cezalandırıldığı, sistem dışı kaldığı, alternatif bir hayat modelini kuranların müstehzi gülümsemelerle küçümsendiği, kapitalizmin ağına düşmüş bir dünyayı yazıyorum.

Kariyer yapmak zorundaymışım gibi hayatımın neredeyse en güzel yıllarını bir hiç uğruna, altın suyuna batırma bir teneke madalya uğruna bana harcatanları yazıyorum.

Traktör aldığımda (evet sonradan dayanamayıp küçük bir traktör aldım, itiraf ediyorum!) yüzüme ay çok âlemsin, çok tatlısın, deyip de kafamı başka tarafa çevirdiğimde birbirlerine göz kırpıp aklınca benimle dalga geçtiğini zanneden göt lalelerine inat yazıyorum.

Başkasının rüyasını dinlerken içiniz sıkılır. Onlar anlatırken siz başka şeyler düşünürsünüz.

O zaman bu rüya benden sana gelsin.

Sana da inat yazıyorum.

Rüya gibi bir hayatın olsun da bu rüyaları uyurken görmek zorunda kalma, diye yazıyorum.

Vaktiyle dinlenmeyen, sayılmayan tüm rüyalarımı yazıyorum.

Çünkü ben, o rüyalarım.

O rüyalar Ben'im.

Ne demişti Shakespeare:

> **"Rüyaların yapıldığı maddeden yapılmayız biz.**
> **Ve uykuyla çevrilidir, küçücük hayatımız..."**